Нацыянальная
ЭКАНАМІЧНАЯ ГАЗЕТА

№ 3 (161)
17 студзеня 1996 г.
Выходзіць са снежня 1992 г.
Кошт у розніцу 4000 руб.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГАЗЕТА ✲ NATIONAL ECONOMIC GAZETTE

Об упорядочении использования зданий, сооружений и иных помещений, находящихся в государственной собственности

Указ Президента Республики Беларусь N 9 от 4 января 1996г

В целях упорядочения использования зданий, сооружений и иных помещений, находящихся в государственной собственности, **ПОСТАНОВЛЯЮ:**

1. Установить, что здания, сооружения и иные помещения, находящиеся в государственной собственности, подлежат регистрации в государственных органах технической инвентаризации до 1 января 1997г. с выдачей технических паспортов на них. Ответственность за регистрацию возлагается на юридические лица, в полном хозяйственном ведении или оперативном управлении которых находятся указанные объекты.

2. Запретить передачу зданий, сооружений и иных помещений, находящихся в республиканской собственности:

2.1. в пользование:

юридическим лицам, основанным на негосударственных формах собственности, и предпринимателям, осуществляющим свою деятельность без образования юридического лица, без заключения договора аренды (субаренды);

государственным предприятиям, учреждениям и организациям, за исключением передачи в полное хозяйственное ведение, оперативное управление, безвозмездное пользование или аренду (субаренду);

2.2. в субаренду без письменного согласия арендодателя.

3. Признать республиканскую комиссию по упорядочению использования административных зданий, сооружений, производственных площадей и других объектов государственной собственности постоянно действующей.

Управлению делами Президента Республики Беларусь в двухмесячный срок утвердить положение о данной комиссии.

4. Министерствам, государственным комитетам и иным центральным органам управления Республики Беларусь:

обеспечить действенный контроль за использованием зданий, сооружений и иных помещений, находящихся в республиканской собственности, а также систематическое проведение аукционов и конкурсов по сдаче в аренду этих объектов;

ежеквартально представлять Министерству по управлению государственным имуществом и приватизации, Министерству статистики и анализа по утвержденной ими форме сведения о сдаваемых в аренду, неиспользуемых и неэффективно используемых зданиях, сооружениях и иных помещениях, находящихся в республиканской собственности;

в трехмесячный срок в установленном порядке передать в оперативное управление Управления делами Президента Республики Беларусь здания и помещения, находящиеся в республиканской собственности;

делегировать Минскому горисполкому права арендодателя в отношении зданий, сооружений и помещений, находящихся в республиканской собственности. Соответствующая арендная плата направляется в бюджет города Минска и учитывается Министерством финансов при определении размера дотаций из республиканского бюджета.

5. Министерству по управлению государственным имуществом и приватизации, Министерству экономики, Министерству архитектуры и строительства, Министерству жилищно-коммунального хозяйства и Министерству юстиции, местным исполнительным комитетам по согласованию с местными Советами депутатов и Республиканской комиссией по упорядочению использования административных зданий, сооружений, производственных площадей и других объектов государственной собственности в двухмесячный срок:

5.1. утвердить единый порядок сдачи в аренду и использования зданий, сооружений и иных помещений, находящихся в республиканской собственности, а также примерный договор их аренды;

5.2. в установленном порядке внести Президенту Республики Беларусь предложения об усилении ответственности за нарушение порядка сдачи в аренду и использования зданий, сооружений и иных помещений, находящихся в республиканской собственности.

6. Министерству жилищно-коммунального хозяйства, Министерству статистики и анализа, Министерству по управлению государственным имуществом и приватизации совместно с другими министерствами и иными центральными органами управления Республики Беларусь, облисполкомами и Минским горисполкомом в двухмесячный срок ввести учет зданий, сооружений и иных помещений, находящихся в государственной собственности, и утвердить методику учета недвижимости.

Министерству жилищно-коммунального хозяйства в двухмесячный срок утвердить положение об указанном центре.

7. Министерству по управлению государственным имуществом и приватизации в двухмесячный срок организовать учет государственных предприятий, учреждений и организаций, нуждающихся в зданиях, сооружениях и иных помещениях.

8. Облисполкомам и Минскому горисполкому принять необходимые меры по упорядочению использования зданий, сооружений и иных помещений, находящихся в коммунальной собственности, в соответствии с требованиями настоящего Указа.

9. Контроль за выполнением Указа возложить на республиканскую комиссию по упорядочению использования административных зданий, сооружений, производственных площадей и других объектов государственной собственности.

10. Настоящий Указ ввести в действие со дня его подписания.

Президент Республики Беларусь А.ЛУКАШЕНКО

ЭКСПОРТЕРЫ ПОДСЧИТЫВАЮТ УБЫТКИ 1995 ГОДА

Живительным глотком мог бы стать для Беларуси экспорт. В условиях обнищания большинства предприятий, низкой платежеспособности населения только продажа изделий за рубеж дает реальные деньги, на которые можно "раскручивать" производство, закупая сырье и материалы, обновляя основные фонды.

Схема эта проста и понятна, а для республики и жизненно необходима, поскольку бывший общий рынок СССР, как шагреневая кожа, "съежился" в последние годы до размеров внутреннего рынка Беларуси. Для крупных производств, которые есть в каждой отрасли, он слишком мал. И приоритет в этих условиях, на государственном уровне, должен отдаваться экспортерам. Их надо всячески заинтересовать в увеличении продажи товаров за пределы республики: предоставить льготы, дать возможность получать кредиты на выгодных условиях, в конце концов, присуждать лучшим звание "Экспортер года", как делается в большинстве стран.

В действительности же работать на экспорт становится все труднее и труднее. Экспортеры вынуждены преодолевать целую "полосу препятствий", продвигая свои товары за рубеж. В 1995 году экспорт сложных технических товаров — а именно он наиболее выгоден в мире — сократился по многим позициям на 20-50% по сравнению с предыдущим годом. Если же сравнивать с 1990-м годом, то цифры еще печальнее: 40-85%.

Почему же эта основная статья доходов для республики так катастрофически тает? Обсудить эту проблему было решено за "круглым столом" в Белорусской научно-промышленной ассоциации, куда пригласили представителей нескольких крупнейших предприятий-экспортеров. Однако "кворума" собрать не удалось, и это тоже говорит об определенной апатии экспортеров. По словам заместителя генерального директора ПО "БелавтоМАЗ" Евгения Селивончика, который в ассоциации возглавляет Совет по внешнеэкономической деятельности, большинство экспортеров уже не верят тому, что власть повернется к ним лицом. Несколько лет они потратили, чтобы убедить правительство в необходимости стимулирования экспортной работы, давали предложения, но результатов так и не добились. Поэтому сейчас каждый "сражается" в одиночку.

И все же разговор в БНПА состоялся. В нем приняли участие вице-президент ассоциации Николай СТРЕЛЬЦОВ, директор по экономике Сергей СОРОКИН, заместитель генерального директора ПО "БелавтоМАЗ" Евгений СЕЛИВОНЧИК и обозреватель "НЭГ" Владимир СВЕРКУНОВ.

(Окончание на 3 стр.)

В ВЕРХОВНОМ СОВЕТЕ

Семен ШАРЕЦКИЙ: о политике и о себе

Новоизбранный председатель Верховного Совета Семен ШАРЕЦКИЙ — лидер Аграрной партии, профессор, доктор экономических наук — провел в новой должности первую пресс-конференцию.

— Я как руководитель Аграрной партии, — сказал Семен Георгиевич, — пришел в Верховный Совет не для того, чтобы политиканствовать. По-видимому, политические методы себя исчерпали, нужны какие-то конкретные дела по подъему экономики, культуры, науки. А для этого Верховный Совет обязан проложить правовой коридор.

Парламент, по мнению его руководителя, сможет выполнить эти задачи в том случае, если будет работать дружно и в контакте с исполнительной властью. Следует всю работу перенести в комиссии и партийные фракции, именно там законопроекты должны шлифоваться и доводиться до высокой степени готовности, а на сессиях депутатам останется только принимать решения. В связи с этим следует поднять роль Института государственного строительства, который работает при ВС.

Вопросов у журналистов было много. Например, какой будет внешняя политика Беларуси, собирается ли спикер парламента руководить Аграрной партией, как планируется строить отношения с исполнительной властью и т.д.

Что касается внешнеполитических проблем, то новый лидер Верховного Совета отметил: "Я в своей программе подчеркивал: надо прекратить обманывать людей, что завтра будет возрожден Советский Союз. Нам надо думать, что у нас есть свое государство, которое, конечно, надо укреплять, руководствоваться во внешней политике его интересами. Мы скреплены экономикой, культурой, даже семейными связями с нашим восточным соседом. Это надо учитывать, в ближайшем будущем восточное направление будет приоритетным... Но развивая взаимовыгодные отношения, не терять своего суверенитета".

Свое отношение к частной собственности на землю С.Шарецкий определил так: "Будем стоять на позиции — а она совпадает со взглядами Президента и правительства, — что нам надо создавать многоукладную рыночную экономику". Надо расширять рамки частной собственности, но при этом разумно сочетать государственную и частную собственность. Да, право частной собственности следует предоставить отечественным и зарубежным инвесторам, но в сельском хозяйстве надо шире использовать аренду земли с правом получения ее в наследство.

Руководство аграрной фракцией в Верховном Совете возложено на Мечислава Гирутя, что же касается Аграрной партии, то, по словам Семена Георгиевича, Конституция не запрещает спикеру оставаться ее лидером.

При каком строе вы бы пожелали жить своим сыновьям? На этот вопрос спикер ответил: при демократическом социализме.

С.Шарецкий родом с Новогрудчины, ему 59 лет. По образованию агроном, окончил Белорусскую сельскохозяйственную академию. В 1959 году студент Семен Шарецкий избирается сначала заместителем, а затем председателем колхоза.

С 1970 по 1984 год работал в Минской высшей партийной школе, защитил кандидатскую диссертацию. С 1984 года — председатель колхоза "Красное знамя" Воложинского района, защищает докторскую диссертацию.

Работал советником премьер-министра республики.

Анна ФЕДОРОВА

ПРЭС-КАНФЕРЭНЦЫЯ

Небяспека аварый і катастроф застаецца

Як надзейна жыхары Беларусі абаронены ад уздзеяння прыродных ды тэхнагенных катаклізмаў? Пасля Чарнобыльскай катастрофы гэтае пытанне набыло для нашай краіны асабліва актуальны змест.

На мінулым тыдні адбылася прэс-канферэнцыя кіраўнікоў шэрагу дзяржаўных органаў, якія займаюцца прадухіленнем аварый і катастроф ды ліквідацыяй іх наступстваў.

Чорнай бяды, роўнай па маштабах і наступствах аварыі на ЧАЭС, на шчасце, Беларусь у мінулым годзе не зведала. Тым не менш, як вынікае з прэс-канферэнцыі, у параўнанні з папярэднім годам летась прыроднае ды тэхнагеннае становішча нашай краіны было больш напружаным. Колькасць надзвычайных сітуацый склала 3697.

Сумнае лідэрства сярод іх трымаюць пажары. Найбольшую небяспеку яны нясуць лясам ды тарфяным балотам, дзе леташні ўрон ад іх склаў 1480 млрд.рублёў. Прынамсі, выступ кіраўніка службы пажарнай аховы краіны генерала **Валерыя АСТАХАВА** настройвае на аптымістычную перспектыву: вынайдзена рэчыва, выкарыстанне якога ў пажаратушэнні дасць значны эфект.

Калі Беларусі наканавана ў будучым меней гарэць у агні, то прагноз старшыні камітэту па гідраметэаралогіі **Юрыя ПАКУМЕЙКІ** больш песімістычны ў адносінах да іншых прыродных стыхій. Былі засухі і паводкі ў мінулым годзе, чакаюцца яны і сёлета. Таму палешукам з Брэстчыны ды Гомельшчыны ўжо зараз варта рыхтавацца да вясновых разліваў Прыпяці ды Гарыні, якія звычайна нясуць вялікія эканамічныя страты ды сацыяльныя беды тутэйшым мясцінам і іх насельнікам.

Міністр па надзвычайных сітуацыях і абароне насельніцтва ад наступстваў катастрофы на ЧАЭС **Іван КЕНІК** папрасіў журналістаў данесці грамадскасці свае трывогі з нагоды рэальнай і патэнцыянальнай небяспекі ў Беларусі тэхнагенных аварый. Летась, напрыклад, па краіне было адзначана 9 аварый з разлівам моцнадзеючых ядавітых рэчываў, 4 выпадкі крадзяжу радыёактыўных матэрыялаў, 17 аварый на чыгуначным транспарце. Вялікую небяспеку хавае ў сабе забруджванне водных крыніц. У гэтай сувязі быў прыгаданы адзін з мінулагодніх выпадкаў, што адбыўся ў пасёлку Бальшавік Мінскага раёну, дзе ў выніку забруджвання піццёвага трубаправоду было атручана каля 2 тысяч чалавек.

Асаблівы клопат міністра Кеніка, паводле яго слоў, займае тэхнічны стан хімічнай прамысловасці. "Хімія, — сказаў ён, — якая ў свой час вывела Беларусь у перадавыя рэспублікі СССР, зараз мае састарэлае абсталяванне, якое нясе вялікую пагрозу аварый на прадпрыемствах гэтай галіны".

Такі ж пункт гледжання на яе выказаў на прэс-канферэнцыі і старшыня камітэту "Праматамнагляд" **Уладзімір ЯЦЭВІЧ**. Сярод прадпрыемстваў, сродкі вытворчасці якіх выпрацавалі свой тэхнічны рэсурс і таму нясуць у сабе найбольшую пагрозу хімічных аварый, ён назваў гродзенскае ВА "Азот", магілёўскае ВА штучнага валакна, наваполацкія прадпрыемствы "Нафтан" і "Палімір". Гэтая ж прычына — крайняя састарэласць абсталявання — робіць аварыйна небяспечнымі іншыя галіны нацыянальнай эканомікі. На падставе леташніх праверак падкантрольных аб'ектаў інспектары "Праматамнагляду" каля 4 тысяч разоў спынялі іх функцыяванне, каб папярэдзіць аварыі, пагражаючыя здароўю людзей. Кіраўнікі нафтагазавага комплексу краіны, у якім летась адбылося дзевяць буйных і дробных аварый на нафта- і газаправодах, праблему іх тэхнічнай небяспекі таксама звязвалі на прэс-канферэнцыі са зношанасцю фондаў, недахопу фінансавых сродкаў на іх замену.

Агульным у выступах адказных кіраўнікоў краіны, было нараканне на глыбокую абыякавасць і слабую службовую дысцыпліну ўпраўленчых структур, ад якіх залежыць бяспека грамадзян Беларусі. Падаецца, такім чынам, што Чарнобыльская катастрофа не стала для іх памятным і, галоўнае, павучальным урокам. У сувязі з аднаўленнем дзейнасці Вярхоўнага Савета прамоўцы аднадушна выказалі патрэбу ў прыняцці новым парламентам шэрагу наспеўшых законаў, накіраваных на папярэджанне ў нашай краіне надзвычайных сітуацый.

Міхал СТЭЛЬМАК

ТРУДОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Предполагается, что на сессии Верховного Совета будет слушаться в первом чтении проект Трудового кодекса, о котором не раз рассказывала "НЭГ". В редакцию продолжают приходить письма, затрагивающие эту тему. Одно из них публикуется сегодня. Заведующий сектором Комиссии Верховного Совета по вопросам труда, цен, занятости и социальной защищенности населения, кандидат юридических наук Виктор КРИВОЙ комментирует его в беседе с нашим обозревателем.

Минимальные условия труда гарантирует государство

И вновь келейно?..

НЕ СЕКРЕТ, что в нашем законодательстве имеются серьезные прорехи. Даже в недавно принятых законах много противоречий, недосказанности, отсутствует механизм реализации и контроля. Думается, возможность высказать свое мнение, предоставляемая вашей газетой предпринимателям, юристам, ученым, является серьезным подспорьем для депутатского корпуса, правительственных структур в деле корректировки и дальнейшего развития законодательства. Однако процессы реформирования, а во многом и создания нового законодательства, на мой взгляд, по-прежнему ведутся келейно. Так, на страницах печати, по радио и телевидению неоднократно говорилось о разработке Налогового кодекса, но конкретно о его содержании — почти ни слова.

В работе и Трудовой кодекс. Но на предприятиях, в ведомствах и организациях о нем только это и слышали.

Выступая в "НЭГ", министр труда А.Соснов очень кратко и тезисно рассказал о его содержании. Но даже из этого можно сделать вывод, что разработчики создали новую концепцию правового регулирования трудовых отношений. По словам уважаемого министра, практически все будет отдано на места, т.е. определяться локальными актами. В принципе с этим невозможно не согласиться. Однако существует несколько "но", касающихся сегодняшнего экономического и социально-политического состояния республики. В условиях маячащей угрозы массовой безработицы, слабости многих низовых профсоюзных организаций, которых в коммерческих структурах практически нет, отдать на места решение наиболее важных вопросов-значит еще больше ухудшить правовое положение работников. Было бы правильнее в такое кризисное время силой закона установить трудовые и социальные гарантии для граждан, работающих по найму. Иначе уровень жизни широких масс еще более снизится, что приведет со временем к серьезным социальным конфликтам в обществе. Конечно, делать это надо исходя из сегодняшних возможностей.

Вместе с тем, через закон необходимо поставить заслон попыткам отдельных руководителей, особенно негосударственных структур, довести народ до критической черты.

А пока получается так, что не только граждане, но и широкая аудитория специалистов отсекаются от разработки нормативных документов. Полагаю, эту мысль разделяют и другие читатели газеты, которым небезразлично, какое правовое государство мы строим.

И еще. Почему при принятии закона, постановления Кабинета Министров не указываются пофамильно их авторы или разработчики? Почему они не объясняют причины отклонения тех или иных предложений при корректировке документов? Было бы неплохо, чтобы вновь избранный Верховный Совет принял на этот счет специальное постановление. Это повысит персональную ответственность лиц, занимающихся разработкой законопроектов.

О.МАТИЕВИЧ, г.Могилев.

Нужную информацию ищут, а не ждут

— Виктор Иванович, вы согласны с утверждением читателя из Могилева, что законотворческий процесс у нас осуществляется келейно?

— В том, что работа над законами не должна быть для избирателей тайной за семью печатями, я на сто процентов солидарен с Матиевичем. Что же касается проекта Трудового кодекса — это не так. Начиная с 1993 г. материалы о нем публиковались, например, в N 37 в "НЭГ" за 1995 г. и в других изданиях. В течение этого же времени был проведен ряд семинаров, научно-практических конференций и совещаний с привлечением специалистов-трудовиков, юристов, в том числе зарубежных, представителей профсоюзов и нанимателей, о чем, кстати, также сообщалось в прессе.

— В какой стадии находится работа над проектом сейчас?

— В феврале прошлого года Президент республики внес его на рассмотрение в Верховный Совет. Однако в связи с затянувшимися выборами нового парламента слушание в первом чтении до сих пор не состоялось.

— Может быть, стоит напомнить, чем отличается проект Трудового кодекса от КЗоТа?

— Во-первых, он более объемен, поскольку в него заложено около 12 законов, которые прежде существовали отдельно. Это законы о коллективных договорах, о профсоюзах, о разрешении коллективных трудовых споров и т.д. А кроме того — масса подзаконных актов.

Во-вторых, проект ориентирован на рыночные трудовые отношения.

В-третьих, кстати, на это справедливо обращает внимание в своем письме читатель из Могилева, проект Трудового кодекса не обошел стороной и вопросы локального регулирования трудовых отношений, т.е. те, которые регламентируются коллективными договорами и соглашениями всех уровней и решениями нанимателей.

В практике западных стран с рыночной экономикой существуют и другие варианты. В США, например, многие вопросы трудовых отношений регулируются на индивидуальном уровне. В ФРГ — отраслевыми и тарифными соглашениями. Мы же считаем, что в данный момент минимальные гарантии в сфере труда должны устанавливаться государством на уровне закона.

— Что вы имеете в виду под минимальными гарантиями?

— Например, 40-часовая рабочая неделя, продолжительность отпуска не менее 3 рабочих недель, минимальная зарплата, безопасность на рабочем месте и т.п.

— Не получится ли так, что государство, продекларировав эти гарантии, фактически не сможет их обеспечить?

— Для этого у него достаточно мощный арсенал надзорно-контрольных структур, начиная от Госинспекции труда и кончая Прокуратурой.

— Виктор Иванович, почему все-таки минимальные, а, скажем, не оптимальные гарантии?

— Экономическая ситуация сегодня слишком сложна, чтобы замахиваться на большее. Да в этом и нет необходимости. Речь ведь идет по сути о допустимом уровне, ниже которого опускаться нельзя. Верхний же предел при этом не устанавливается. Ведь у нанимателей не одинаковые возможности. И никто не запрещает предприятию, где в результате хорошей работы имеется неплохая прибыль, устанавливать свои нормы: увеличивать зарплату, отпуск, предоставлять какие-то дополнительные льготы, улучшать условия труда и быта. Ведь в конце концов в результате такой политики наниматель только выиграет, поскольку работать у него будет престижно.

— И еще один вопрос, поставленный в письме нашего читателя. Почему не указываются пофамильно разработчики наших законов и почему они не объясняют причины отклонения тех или иных предложений?

— На Западе, в частности, в США, присваивают некоторым законам имена их авторов. Например, закон Вагнера (1935 г.), учредивший Национальное управление по трудовым отношениям, закон Тафта-Хартли (1947 г.) о правительственном регулировании деятельности профсоюзов. В этом есть много позитивного. Возможно, впоследствии и мы позаимствуем эту традицию...

Что касается разработчиков проекта Трудового кодекса, то никто не засекречивал их имена. Они выступали в прессе по тем или иным вопросам. Но, во-первых, у нас не принято подписывать законы именами разработчиков, а, во-вторых, если говорить об авторстве, то к их именам следует добавить и многих специалистов и экспертов правительственных структур, депутатов Верховного Совета, которые также принимают участие в законотворчестве.

Если же читателя из Могилеве интересуют конкретные имена, то некоторые из них я могу назвать. Это известный трудовик Леонид Яковлевич Островский, нынешний председатель Республиканского трудового арбитража Игорь Иванович Дикович, от Кабинета Министров — Иван Ефимович Рыбчинский, от Министерства юстиции — Галина Михайловна Леонова... Всего же разработчиков около 20 человек.

В отношении сообщений об отклоненных предложениях. Их поступает немало, и при напряженной работе над проектом просто физически невозможно отвечать на каждое. Но если кого-то интересует судьба его предложения, он может обратиться в Комиссию Верховного Совета по вопросам труда, цен, занятости и социальной защищенности населения и получить исчерпывающую информацию.

Александр ТРОПИН

Готовы ли оршанцы стать собственниками?

Ответ на этот вопрос дал первый аукцион в новом году по продаже объектов городской коммунальной собственности. На одиннадцати предыдущих торгах 40 объектов торговли, общественного питания и бытового обслуживания, а также 5 помещений Орши нашли своих новых хозяев. Город получил в свой бюджет более трех с половиной миллиардов рублей. Благодаря инвестициям предпринимателей появились новые магазины, радующие клиентов уютным интерьером, обилием товаров, доступностью цен: "Мерком", "Эпсилон", "Вясёлка", "Виктория", парикмахерская "Канон", пиццерия "Дока-пицца", кафе-бар "Гном".

Аукцион еще раз подтвердил результаты прошлогоднего декабрьского опроса, проведенного среди оршанских предпринимателей специалистами МФК. Готовы ли белорусские предприниматели стать собственниками? С приобретения каких объектов они могли бы начать свое дело? На эти и другие вопросы предлагали им дать ответ организаторы анкетирования.

Результаты показали, что предпринимателей интересует в основном сфера торговли. Причем 85% опрошенных отметили, что готовы участвовать в аукционах, если на них будут выставляться привлекательные объекты, 75% предпочли бы приобрести объект в собственность, а не на правах аренды. При этом наиболее интересны для них предприятия, расположенные в центральной части города. Среди факторов, сдерживающих бизнесменов от участия в торгах, 73% опрошенных назвали высокие стартовые цены, 36% — условие сохранения профиля объектов и количества рабочих мест, а также непривлекательное местонахождение и техническое состояние объектов.

Эти сведения, возможно, помогут местным органам при разработке городской программы приватизации на 1996 год и перечня объектов городской коммунальной собственности, подлежащих приватизации.

Дополнительную информацию о них можно получить в отделе по управлению коммунальной собственностью и приватизации Оршанского горисполкома по адресу: ***г. Орша, ул. Мира, 11, комн. 27; телефоны: (02161) 216-67, 215-55, а также в Международной финансовой корпорации по тел.: (0172) 39-49-59, 39-49-62, (02161) 214-04, 214-03.***

В Лейпциг, на ярмарки моды и обуви!

Сразу две международные специализированные выставки — моды и обуви — откроются в начале февраля в немецком городе Лейпциге. Полный ассортимент современных товаров — всевозможную одежду, обувь, белье, аксессуары, бижутерию и торговое оборудование — представят более тысячи участников ярмарки из многих европейских стран. Посетители смогут не только увидеть, но и купить все необходимое, чтобы одеться буквально с ног до головы. И, конечно, ярмарки в Лейпциге станут удачным местом для бизнесменов в поиске партнеров, заказчиков и поставщиков, знакомства с европейскими коллекциями новых товаров непосредственно у производителей.

Представительство Промышленно-торговой палаты Лейпцига в Беларуси и Центр международных связей и туризма организуют посещение праздника красоты. Путешествие — на комфортабельном автобусе. Отъезд из Минска 7 февраля, возвращение через неделю.

Желающие принять участие в увлекательной и полезной поездке могут обращаться по тел.:**76-99-29, 26-55-77, 20-01-58, 20-24-00, факс 20-50-19.**

Александр ГОМАН,
представитель Лейпцигской ярмарки

Гарантия успеха — методика Уоррен Фаундейшн

Вопреки распространенному мнению, что способности к иностранным языкам — врожденные (и ими, увы, наделено незначительное количество людей), психологи утверждают — любой язык достаточно быстро можно выучить в любом возрасте. Дело лишь в методике обучения.

Наверное, никто не против годок-другой поучить английский в Англии или США. Но деньги и время для этого есть далеко не у всех. Да и темп сегодняшней жизни диктует иную скорость. Потому-то столь популярны сейчас интенсивные методики обучения английскому. Какую же из них выбрать? Ведь ошибка чревата потерей как времени и денег, так и иногда веры в свои способности.

Гарантия от подобных потерь и разочарований — проверенная вот уже в течение тридцати лет более чем в 60 странах методика интенсивного обучения современному деловому американскому английскому языку "Уоррен Фаундейшн".Созданная в США для обучения иммигрантов, она благодаря своей простоте и доступности, а также высокой скорости и эффективности учебы за несколько лет триумфально завоевала популярность во всем мире.

В основе "Уоррен Фаундейшн" — разработки американских педагогов, психологов, лингвистов, не только максимально облегчающие усвоение материала, но и дающие долговременное запоминание. Ведь одновременно и комплексно человек учится произношению, правописанию, грамматике и чтению (все необходимые для этого учебники и учебные пособия, аудио-видеоматериалы слушателям выдаются). Немаловажно и то, что занятия (всего 12 часов в неделю) можно проводить как в группе, так и индивидуально. Методика "Уоррен Фаундейшн" не воздействует на подсознание, она развивает творческое языковое мышление человека и основана на фонемном подходе и уникальной структуре повторения. Рассчитана она на людей с различной интеллектуальной базой и исходным знанием языка, пригодна для любого возраста — от детсадовского до весьма зрелого.

Но, как сообщили в официальном представительстве Уоррен Фаундейшн в Беларуси, основная масса учащихся — все же люди дела, бизнесмены.

Официальное представительство Уоррен Фаундейшн: **г.Минск, ул.Киселева, 20. Тел./факс (0172) 506-859.**

Посольство США вновь обслуживает граждан

Посольство США в Минске возобновило предоставление гражданам всех ранее оказываемых услуг. За визами можно обращаться в консульский отдел посольства в обычные приемные часы (с 8.30 до 11.30 по вторникам—четвергам) и дополнительно в пятницу 19 января в то же время. Возобновлены и другие консультационные функции.

По обычному графику работает информационный центр Информационной службы США. Он открыт для исследовательской работы и справочных услуг все рабочие дни недели с 14.00 до 17.00.

ЭКСПОРТЕРЫ ПОДСЧИТЫВАЮТ УБЫТКИ 1995 ГОДА

(Окончание. Начало на 1 стр.)

Корр.: Как вы оцениваете итоги 1995 года с точки зрения развития экспорта?

Евгений СЕЛИВОНЧИК: О развитии говорить не приходится. Наоборот, в последнее время роль экспортеров была значительно принижена — общественное мнение порой настраивалось против тех, кто по сути зарабатывает для республики валюту, появились высказывания о том, что предприятия торгуют себе в убыток и за это должен расплачиваться народ. Все это очень печально, ведь внешние рынки нарабатывались десятилетиями, а потерять их можно в один момент. Для экспорта в республике нет альтернативы при нашем узком внутреннем рынке и достаточно хорошо развитой промышленности. К великому сожалению, в 1992-94 годах власти недооценивали значение экспорта, не предлагая почти никакой поддержки. Нам лишь советовали: вы делайте конкурентоспособную дешевую продукцию и торгуйте с Западом, как все в мире. А ведь для того, чтобы поставить экспорт на надежные рельсы, надо создать определенные условия для этого. И 1995 год, по моей оценке, был тоже безрадостным в сбыте сложных технических товаров. Кроме прочих трудностей, экспортеры столкнулись с тем, что в силу различных причин резко стала расти себестоимость экспортной продукции: за год в среднем она увеличилась на 200% и более.

Сергей СОРОКИН: Уже два года мы называем 8—10 проблем, которые нужно комплексно решить, чтобы стимулировать экспорт. Практически и в прошлом году ничего серьезного сделано не было, наоборот, принятые правительством и Президентом постановления и указы только ужесточили положение экспортеров. В первую очередь следует назвать решение, ограничившее сроки оплаты продукции 60 днями. Создалось впечатление, что вместо того, чтобы стимулировать и поощрять экспортеров, вводится как бы обратный механизм. И мы уже боимся давать свои предложения, потому что делается все наоборот! Например, в 1995 году был введен налог на добавленную стоимость на импорт многих комплектующих изделий и оборудования. Нам объяснили: во многих странах такой механизм действует. Согласны, такое есть, но цель подобных мер — защитить внутренний рынок от поставок оборудования, которое составит конкуренцию местным изделиям. Подобная логика как будто приемлема и для нас: закрыть рынок для конкурентов, чтобы наше производство развивалось, и постепенно, отпуская тормоза, повышать качество собственных изделий. Но совершенно нелогично вводить налоги на комплектацию, которая у нас не выпускается. Ведь приобретая их, мы повышаем качество продукции, которую можно поставить на экспорт. Правда, потом в течение года правительство делало "красивые жесты", снимая по просьбе предприятий налог на определенные изделия, т.е. сначала ужесточали условия, а потом делали "одолжение". А ведь можно было сразу все хорошо продумать, привлечь специалистов предприятий-экспортеров, составить перечень всех комплектующих на импорт, которые освобождались бы от НДС. То, что к нам не прислушиваются, — основная болезнь, которая повторяется из года в год.

Корр.: В числе причин, негативно повлиявших на экспорт, обычно называют поддержание стабильного курса белорусского рубля по отношению к доллару. При этом существуют диаметрально противоположные точки зрения по этому поводу: первая — курс "подкосил" нашу экономику, вторая — курс способствует стабилизации и дальнейшему оживлению хозяйства. Но ни у одной из сторон нет просчитанных моделей, которые могли бы доказать правоту. А может быть, есть какое-то третье решение, лежащее между сдерживанием и отпуском рублевого курса?

Николай СТРЕЛЬЦОВ: Когда мы рассматривали с директорским корпусом эту проблему, руководители предприятий тоже разделились на два лагеря, так что о полной ясности здесь говорить трудно. Вообще отпуск курса не решает абсолютно проблему, поскольку временное облегчение сменится новым витком инфляции. Эту проблему мы анализировали в прошлом году в Москве, когда собрались руководители союзов и ассоциаций промышленников и предпринимателей. Представитель Молдовы, например, пояснил, что их союз поддержал стабилизацию в республике курса лея, связанную с необходимостью реструктуризации отраслей народного хозяйства. То есть, если бы и у нас курс, который зафиксирован, сопровождался комплексом мероприятий, направленных на снижение издержек производства, конечно, он дал бы возможность стабилизировать и цены. Но при колоссальном спаде производства в несколько раз возрастают накладные расходы, прибавьте сюда же растущие цены на энергию, сырье и материалы — эти два фактора мгновенно взвинчивают цены. Параллельно со стабилизацией национальной валюты надо было реструктурировать заводы, рассекать их на отдельные производства, отсекать социальную сферу. Примерно так было сделано лишь на "Амкодоре". В этих условиях погибнуть могут отдельные предприятия — остальные выживут. Выполняя заказы основного производства, они параллельно ищут другие выгодные работы, загружая производство. Но поскольку этого сделано не было, безусловно, твердый курс ударил прежде всего по экспортерам.

С.С.: Мы давно говорим о том, что в связи с введением стабильного курса белорусского рубля по отношению к доллару предприятия-экспортеры несут колоссальные убытки и выходили с предложениями в правительство, чтобы эти убытки как-то погашать. Это же абсурд, что работать на экспорт стало убыточно. Конечно, в отдельных случаях это возможно — на Западе на это идут многие фирмы, чтобы завоевать рынок. Но мы сегодня не обладаем таким потенциалом, чтобы можно было себе это позволить. Сделать это можно следующим образом: на величину убытков, которые предприятие понесло от работы на экспорт, снизить отчисления в бюджет.

Е.С.: То, что доллару "наступили на хвост", может быть, и оправдано. Но процесс надо рассматривать с многих точек зрения. Постоянный курс доллара у нас, когда в России он был плавающим (а мы основную массу комплектующих и материалов получали именно оттуда), привел к резкому удорожанию экспортной продукции. Что делать? Дотировать экспорт государство не может: у него нет денег. В этих условиях, мне кажется, надо все-таки ввести специальный зачетный курс рубля для экспортеров, который должен быть ближе к реальному. Видимо, сейчас он находится в пределах от 14 до 15 тыс. рублей за доллар. Да, это не рыночная мера, но и те условия, в которых мы находимся, трудно назвать рыночными. И другой зачетный курс надо ввести при импорте продукции. Возможно, это предложение не выдерживает критики, но другого выхода сейчас я не вижу. Это очень важно при формировании цен. Ведь сейчас, когда мы цену, скажем, самосвала из рублевой переводим в долларовую, деля на 11500, получается намного выше того, что он должен стоить на мировом рынке. К тому же при нынешнем курсе предприятия не защищены от разного рода проверок — продавая в действительности продукцию по ценам, близким к мировым, при пересчете в рубли мы получаем цены ниже себестоимости, и любой контролер укажет на это как на нарушение. Подобные меры осуществлялись в советские времена не от хорошей жизни, но разве кто-нибудь скажет, что сейчас она у нас лучше.

Корр.: Один из аргументов сторонников стабильного курса рубля — непомерные издержки производителей, которые увеличивая себестоимость, не позволяют делать продукцию конкурентоспособной. Насколько справедлив такой укор экспортерам?

Е.С.: Вопреки распространенному мнению скажу, что, например, минские автомобили по себестоимости дешевле производимых на Западе. Это и позволяло нам активно внедряться на зарубежные рынки. Автозавод начал активно работать, например, на латиноамериканском рынке, где мы вышли на первое место по поставкам автомобилей, обогнав местных производителей и даже "Мерседес-Бенц". Была организована дистрибьютерская сеть, в которую латиноамериканские партнеры сделали инвестиции. Но в июне мы вынуждены были сказать: господа, стоимость автомобиля отныне увеличивается в 1,5—2 раза. Вообще, если взять динамику экспортных продаж объединения "БелавтоМАЗ", то до мая мы шли, так сказать, бодро, под звуки бравурного марша, но потом, когда кривая роста себестоимости пошла вверх, начались большие проблемы. Мировая практика показывает, что даже в результате модернизации продукции цену одноразово можно увеличивать на 5%. Мы же вынуждены были увеличивать на 40-50 и даже 100%. Я думаю, понятно, что здесь нет вины производителей, которые якобы в одночасье увеличили издержки.

Почему себестоимость выросла? Во-первых, при резком спаде производства численность коллективов так резко не сократилась. Да мы и не вправе этого делать. Президент республики на открытии сессии нового парламента еще раз предупредил руководителей предприятий о том, что они несут ответственность за сохранение численности своих коллективов. Значит, снижать издержки за счет этого фактора нельзя, и мы вынуждены держать на предприятиях необоснованно увеличенное количество рабочих.

Во-вторых, почти все, с кем приходится иметь дело, тянут "ценовое одеяло" на себя. Сегодня царит настоящий разбой на железной дороге и морском транспорте. Приведу пример. Мы в последнее время активно торговали с Кореей, Китаем. Но сегодня доставить туда один автомобиль стоит 4 тыс. долларов. Мы уже вынуждены отказываться от услуг белорусских железнодорожников и искать коммерческие структуры в России, которые перевозят грузы гораздо дешевле.

И, безусловно, "утяжеляют" цены большие налоги. Возьмем, скажем, налог на бартер. Да, я согласен, что простой товарообмен — это первобытный способ. Там, где действует формула "товар—товар", обязательно кто-то наживается. Бартерный обмен в рамках клиринга, например, дал возможность многим российским фирмам продавать наши автомобили по ценам ниже заводских на 30-40%, осуществлять "дикий" реэкспорт нашей продукции в сопредельные государства по низким ценам, составляя конкуренцию производителям и отбивая у них тем самым рынки. Но на сегодняшний день при отсутствии у многих предприятий из СНГ денег производители технически сложной продукции вынуждены сбывать до 80% ее по бартеру. Это не наша прихоть, нам, конечно, лучше торговать за деньги. Но зачем эти сделки, заключаемые, повторяю, не от хорошей жизни, облагать дополнительным 10% налогом? Я считаю, что налог на бартерные сделки для нужд производства должен быть отменен.

Корр.: Секрет корейского, тайваньского или японского экономического "чуда" — как раз в стимулировании экспорта. А если, скажем, снизить на 50% ставки всех налогов для белорусских экспортеров — было бы это для нашей республики разорительно?

С.С.: Вся беда в том, что Министерство финансов и Кабинет Министров живут сегодняшним днем. Да, сейчас сильно обострена социальная обстановка, и осуществление стимулирующих мер означает недополучение в бюджет несколько сотен миллиардов рублей. Два года назад, когда промышленность еще более или менее держалась, это было сделать легче. Теперь положение настолько усугубилось, что власти просто боятся кардинальных решений. Но ведь без этого не решишь проблемы завтрашнего дня: надо, наконец, дать отдушину предприятиям, чтобы у них появились средства. Тогда и бюджет пополнится.

Е.С.: Я думаю, кто первый из стран бывшего СССР решится на подобный шаг, тот и окажется в выигрыше. И, между прочим, уже коечто делается, в отличие от нас. В Узбекистане два года назад Президент Каримов издал указ, предоставивший солидные льготы на иностранные инвестиции. И полным ходом пошло выздоровление: стали развиваться автомобильная промышленность, текстильная, другие отрасли. А почему мы в центре Европы не можем сделать то же самое? Боимся за свой суверенитет? Но ведь в этой боязни смелых решений и проявляется наша незрелость. Почему считается, что создание налоговых льгот для экспортеров оголит бюджет? Да нет же! Это значит, что мы сможем снижать себестоимость продукции, больше ее продавать, в результате чего общая товарная масса будет увеличена и бюджет пополнится. А ведь сегодня, когда целый ряд предприятий не платят налоги, оттого что из-за неоправданно высокой стоимости продукции не могут ее продать, бюджет страдает гораздо больше.

Если такое положение будет сохраняться, что вполне возможно, то белорусские производства "побегут" туда, где работать более выгодно — в те же страны Латинской Америки. У них, между прочим, действуют законы, которые позволяют максимально снизить налогообложение, если создается совместное производство, в котором используется 40% местных комплектующих. Мы, кстати, думаем об организации в одной из латиноамериканских стран сборочного производства МАЗов...

Корр.: Говоря об издержках производства, в последнее время подразумевают только текущие затраты. Но ведь конкурентоспособную продукцию на устаревшем оборудовании при допотопных технологиях не создашь. Где же на это взять деньги?

Н.С.: Положение с основными фондами сейчас просто катастрофическое. На них можно работать еще год-два, а дальше наступит полнейший коллапс, ни о какой конкурентоспособности вообще не будет речи. Поэтому нужны инвестиции — и отечественные, в том числе и из стран СНГ, и зарубежные. Сейчас разрабатывается национальная программа привлечения инвестиций в экономику Республики Беларусь. Очень хорошая программа, в своем отзыве мы высоко ее оценили. Но ею надо немедленно заниматься, связывая проблемы экспорта и импорта с инвестиционной политикой.

Е.С.: Без затрат на обновление производства белорусский экспорт быстро иссякнет. Но это влечет за собой колоссальные затраты. Для того чтобы довести тот же самый дизель до евротребований, нужны десятки, а то и сотни миллионов долларов. То, что нужно привлекать иностранные капиталы, стало своего рода лозунгом. Но чтобы их реально привлечь, нужно освободить от всякого налогообложения средства иностранных инвесторов, направленные на развитие производства. Мы много проводили на этот счет переговоров, и иностранцы с большой опаской относятся к вопросу сохранности своих денег в нашей экономике. Длительное время мы просим обеспечить льготное кредитование предприятий-экспортеров, да и вообще с целью развития экспортного потенциала было бы хорошо создать специальный экспортный банк. Нам возражают: почему вы требуете "тепличных" условий для экспортеров? Отвечаю: да для того, чтобы их не "зарезать" совсем!

Корр.: Есть ли какие-то надежды, что в 1996 году отношение к экспортерам изменится?

С.С.: В последнее время некоторые подвижки в рассмотрении наших предложений появились, прежде всего в снятии НДС и освобождении от пошлин на комплектующие, материалы и оборудование. Насколько я знаю, большой перечень таких позиций готовится в правительстве. Совсем недавно наши предложения рассматривались в Министерстве промышленности, и большая часть их была поддержана. В частности, отмена 10% налога на осуществление бартерных операций, освобождение от налогообложения на срок до пяти лет дивидендов, получаемых предприятиями от деятельности зарубежной сбытовой сети и направляемых на ее расширение и модернизацию, отказ от искусственного сдерживания курса белорусского рубля, разрешение предприятиям-экспортерам осуществлять взаиморасчеты с национальными предприятиями-поставщиками в твердой валюте. Пока трудно сказать, будут ли они утверждены Кабинетом Министров, но то, что эти меры помогут оживить экспорт, — несомненно. К сожалению, в Минпроме не согласились с нашими предложениями о продлении срока оплаты экспортной продукции с 60 до 90 дней, а также о снижении штрафных санкций, максимальный предел которых был бы ограничен 10% от контрактной стоимости. Сейчас, если пользоваться действующей шкалой, то получается, что за месяц "набегает" сумма, превышающая контрактную цену.

Е.С.: Надеемся, что в этом году появится больше рыночных инструментов, которые позволяют работать эффективнее. Один из них — лизинг. Все, наверное, заметили, что иностранные автомобилестроители сейчас активно внедряются в белорусские, российские, украинские и другие транспортные компании. Мой коллега из концерна "Рено" признался, что продаже машины в СНГ способствуют условия лизинга, по которым первоначальный платеж для покупателя составляет всего 10-15%, хотя производитель через лизинговую компанию получает деньги сразу. Это вопрос очень серьезный. Мы уже начали такую работу с западными компаниями, и здесь тоже нужна поддержка государства, ведь лизинговым фирмам, которые платят производителям деньги, тоже нужны гарантии.

На прошлой неделе валютный рынок Беларуси пробудился от "спячки", в которой он находился столь долгое время. Котировки наличной валюты почувствовали свободу. Если еще в понедельник в обменных пунктах Минска котировки на продажу в среднем находились на уровне 11800 BLB/USD, что уже воспринималось как серьезное изменение курса, то к среде они взлетели на уровень 13500—14500 BLB/USD.

BLB и $: начались большие гонки?

Существует несколько версий объяснения происходящего. Некоторые аналитики отмечают совпадение во времени скачка курса белорусского рубля и избрания главы нового парламента. Как известно, им стал Семен Шарецкий — лидер Аграрной партии. Принимая во внимание тот факт, что в нынешнем Верховном Совете аграрии представлены мощной фракцией, делается вывод о неизбежности требований дополнительных кредитных вливаний в сельское хозяйство (на посевную кампанию, на топливо, поддержку колхозов и т.д.). Ожидать, что такая поддержка будет проводиться неинфляционными способами, довольно проблематично.

Другое толкование сложившейся ситуации предполагает не политические, а чисто экономические причины. Рост курса доллара связывается с изменением условий проведения торгов на МВБ. Теперь покупатели валюты разделены на "первоочередных" и "непервоочередных". Был определен перечень групп товаров, на закупку которых валютные средства должны выделяться в первую очередь — это энергоносители, некоторые продовольственные товары, медикаменты и ряд других позиций. Происходит двойная фильтрация клиентских заявок: вначале со стороны коммерческого банка, а затем представителями Нацбанка. Существует вероятность, что вследствие этого многие импортеры просто не смогли приобрести на бирже необходимое количество валюты. Если доступ к безналичной валюте закрыт, то остается проводить операции в наличной валюте. Курс продажи валюты зависит от предъявляемого на нее спроса. Компания дает своим агентам указание скупать валюту в больших объемах, и чем выше спрос, тем выше курс продажи. Теперь представьте себя в роли хозяина обменного пункта: вы сталкиваетесь с растущим спросом на валюту, у вас покупают всю имеющуюся наличность. Естественно, вы решите повысить курс продажи. Опять покупают? Тогда еще раз повышается курс. Так будет продолжаться до тех пор, пока будет существовать устойчивый спрос. Спрос на валюту, в свою очередь, зависит от объема средств, необходимых для выполнения контракта. Как только компания удовлетворяет свою потребность в валютных средствах, спрос внезапно резко уменьшается, котировки валюты сначала застывают на некоторое время, а потом также резко идут вниз. Сторонники данной версии считают, что уже в ближайшие дни все вернется на круги своя и простые граждане опять получат возможность радоваться котировкам на продажу до 12000 BLB/USD. Весомость этому объяснению придает тот факт, что на МВБ курс стоит на месте.

Некоторые дилеры валютного рынка советуют вспомнить факты из недавней истории, когда в мае прошлого года также происходили подобные события. Правда, тогда доллар можно было купить за 13000 рублей. Сегодня эта планка с легкостью преодолена. Майский скачок курса впоследствии был объяснен спекуляциями участников валютного рынка. Кстати, как и сегодня, тогда возросли котировки продажи только наличной валюты, а курс на МВБ оставался прежним. Все мы помним очереди у обменных пунктов в те дни. Население дружно бросилось скупать доллары по любому курсу. Нечто похожее наблюдается и сегодня.

В мае валютная горячка продолжалась 4-5 дней. В итоге, в выигрыше остались те, кто руководствовался старым правилом игроков на бирже: продавать, когда все покупают и покупать, когда все продают. Если сейчас действительно ведется спекулятивная игра, то момент для ее начала выбран очень удачно. Вот уже несколько месяцев только и слышно как о готовящейся девальвации белорусского рубля, и малейшая подвижка в курсе была способна спровоцировать обвал котировок на рынке.

С другой стороны, можно предположить, что нынешние события на валютном рынке как раз и являются началом той самой плавной девальвации белорусского рубля, которую все так долго ждали и о необходимости которой так много толковали. Однако, почему же тогда биржевой курс остается прежним, а меняется только курс наличной валюты?

Максим ТЯГАР

? Справочное бюро "НЭГ" !

Ответы бухгалтеру

Редакция "НЭГ" в конце минувшего года провела семинар для бухгалтеров и руководителей предприятий. На вопросы присутствующих отвечали специалисты Минфина, ГГНИ, наиболее квалифицированные аудиторы республики.
Вашему вниманию предлагаем диалог, состоявшийся между участниками семинара и специалистами Минфина.

ВОПРОС: Подлежит ли переоценке оборудование, приобретенное в 1995г. по договорной цене с износом 100%?

ОТВЕТ: Допустим, его цена 6 млн.рублей и 100% износ. Тогда составляются следующие проводки: дебет счета 01 кредит счета 08 6 млн., одновременно умножаем 6 млн.рублей на 100% (износ) и записываем в дебет счета 01 кредит счета 02 6 млн.рублей. Остаточная стоимость составляет 6 млн.рублей (для пожарного налога, налога на недвижимость). Это как бы ускоренная амортизация, т.к. переносится на затраты остаточная стоимость 6 млн.рублей по нормам амортизации исходя из 12 млн.рублей. Если вы эту договорную цену перенесли на затраты, то оборудование переоценке не подлежит. Но в данном случае есть несамортизированных 6 млн.рублей, поэтому оборудование переоценке подлежит.

ВОПРОС: Предприятие приобрело автомобиль по лизингу. Куда отнесем 1% по лизинговому договору: на прибыль или себестоимость?

ОТВЕТ: Лизингополучатель относит лизинговую ставку на себестоимость в составе материальных затрат дебет счета 26 или др. кредит счета 76.

ВОПРОС: Как отражать начисление дивидендов по году: в годовом балансе или выплачивают с 87 счета после года?

ОТВЕТ: Вообще правильно это делать по итогам года в I квартале. Но можно и в текущем году с отражением по дебету счета 81 кредиту счета 75, если прибыль текущего года направляется на начисление дивидендов. Уплачивается 15-процентный налог на доходы в любом случае.

ВОПРОС: Аппарат выкуплен по договору финансового лизинга. Частично — через расчетный фонд и частично — в обмен на издательские услуги. Надо ли составлять проводку дебет счета 81 кредит счета 88?

ОТВЕТ: Если прибыль, направляемую на приобретение этого аппарата не льготируете, то эту проводку можно не делать, так как она показывает: хватает ли прибыли на приобретение оборудования для получения льготы на развитие производства.

ВОПРОС: Разрешалось ли производить переоценку 41 счета в оптовой торговле по постановлению правительства в феврале, марте с проводкой дебет счета 41 кредит счета 88?

ОТВЕТ: Для оптовой торговли действует постановление Кабинета Министров от 26 октября 1994г. N 139. С ноября по сегодняшний день разрешена переоценка товаров народного потребления до цен последнего приобретения с отражением по дебету счета 41 кредиту счета 88. А в феврале и марте переоценивались лишь счета 10 и 12 по постановлению.

ВОПРОС: При отгрузке продукции в Россию была выписана накладная в белорусских рублях. Деньги поступили на расчетный счет в российских рублях и после продажи через биржу сумма, зачисленная на расчетный счет, оказалась меньше, чем в накладной (за счет падения курса рубля). Какая цифра должна считаться выручкой: по накладной или с российского счета?

ОТВЕТ: При применении варианта учета реализации по оплате нет курсовых разниц. То, что вам поступило, — кредит счета 46.

ВОПРОС: На какие счета относятся отчисления на материальную помощь и другие выплаты за счет прибыли: в фонд занятости, детский, социальной защиты, чрезвычайный налог?

ОТВЕТ: Они относятся на себестоимость.

ВОПРОС: Фирма на долевом участии построила многоквартирный жилой дом и потом занималась реализацией принадлежащих ей квартир. Произвела обмен двух однокомнатных квартир общей стоимостью 25 млн.рублей, на четырехкомнатную (остаточная стоимость 3 тыс.рублей согласно документам БТИ). По какой стоимости может быть оприходована четырехкомнатная квартира. Если согласно документам по остаточной, то разницу обмена — на убытки? Фирма имеет право использовать жилую квартиру под офис?

ОТВЕТ: Дело в том, что по жилью ничего не может быть отнесено на убытки. Жилье и социальная сфера финансируются из прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. И если списывается жилье, а в данном случае разница в обмене, то дебетуются счета 88, 81, 87 с кредитом разных счетов.

ВОПРОС: Если квартира оформлена на имя директора фирмы (собственника), то на какой счет относятся расходы на ее содержание?

ОТВЕТ: Если это расходы собственника, то на счета 81, 87, 88. Если все оформлено как положено, что это офис, то некоторые затраты, касающиеся деятельности этого предприятия, могут быть отнесены на 26 счет либо другие счета затрат.

ВОПРОС: На какой счет относятся услуги банка по переводу валюты? В договоре не оговорено, за счет какой стороны.

ОТВЕТ: На затраты, кроме покупки и продажи валюты, расходы по которым относятся на 80 счет.

ВОПРОС: При направлении прибыли на расширение производства уменьшается на 50% прибыль, облагаемая налогом. При расчете балансовой прибыли в себестоимость входит амортизация этих же фондов. Как быть с двойным льготированием?

ОТВЕТ: Какое здесь двойное льготирование? Амортизацию как относили, так и относим на себестоимость. За счет ее списываются устаревшие основные фонды, иначе нужен был бы источник для такого списания. Поэтому нет двойного льготирования. Не относятся на себестоимость амортизация, износ малоценных быстроизнашивающихся предметов и другие расходы только по социальной сфере (детсады, пансионаты). Все, что касается мебели офиса (телевизоры, холодильники и т.д.), относится на затраты.

ВОПРОС: В 1991г. мы выкупили оборудование, здания и стали коллективным предприятием. Как можно использовать по истечении года начисленную амортизацию?

ОТВЕТ: Начисленная амортизация служит источником для воспроизводства основных фондов. За счет ее обновляется устаревшее оборудование — дебетуется счет 02 при выбытии основных фондов. И все.

ВОПРОС: Куда можно отнести уценку товаров при падении спроса: получено по 7500, реализовано — по 7000?

ОТВЕТ: При реализации по ценам ниже покупных в облагаемый оборот включается покупная стоимость. Однако следует учесть, что в соответствии с законом о бухгалтерском учете и отчетности текущие активы, на которые цена в течение года снизилась, если они морально устарели или частично потеряли свое первоначальное качество, оцениваются в учете и отчетности на конец отчетного года по цене возможной реализации с зачислением разницы в ценах на убытки. Производятся записи по дебету счета 80 и кредиту счетов 41 и др.

Подготовил к печати Виктор ПЕРЕПЕЛИЦА

Есть средства — поощряйте!

Согласно п.25 "Положения о добровольных пожарных дружинах на предприятиях, в учреждениях и организациях" за активную работу по предупреждению и тушению пожаров и т.д. предприятие имеет право поощрить члена пожарной дружины предоставлением дополнительного оплачиваемого отпуска продолжительностью до 7 рабочих дней. Работники Минского автокомбината Минсельхозпрода уже имеют 12 дней основного отпуска и дополнительных 12 дней за ненормированный рабочий день. Значит, поощрительные 7 дней должны оплачиваться за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. А если свободной прибыли не остается, как поступать в таком случае?

Л.П.ЛАШКЕВИЧ, главный экономист

Положение о добровольных пожарных дружинах на предприятиях предоставляет право предприятию поощрять за активную работу по предупреждению и тушению пожаров членов пожарных дружин дополнительным оплачиваемым отпуском продолжительностью до 7 рабочих дней. Однако это должно регулироваться коллективным договором, поскольку оплата таких отпусков производится за счет собственных средств предприятия.

Людмила ОЛИКЕР,
главный юрисконсульт юридического управления Минтруда

Указ предписывает...

С июня 1995 г. предприятие задолжало мне почти 3 млн.рублей. Не получил я также зарплату за сентябрь, октябрь и ноябрь прошлого года. Как же вернуть свои деньги?

А.М.ГЛИНСКИЙ, г.Гомель

Выплата заработной платы согласно ст.96 КЗоТ производится регулярно не реже одного раза в месяц в дни, определенные коллективным или трудовым договором, соглашением. Наниматель обязан обеспечить такую периодичность. Если же этого не происходит, работник может в течение трехлетнего срока исковой давности, исчисляемого со дня возникновения права на получение, потребовать начисленную, но не выплаченную зарплату в судебном порядке.

Указом Президента Республики Беларусь N 483 от 27 ноября 1995 г. "Об обеспечении своевременной выплаты заработной платы" предусматривается удержание в бесспорном порядке денежных средств в размере прожиточного минимума в расчете на каждого работника с нанимателей, имеющих задолженность по выплате зарплаты.

Инесса ЧИСТЯКОВА,
заместитель начальника юридического управления Минтруда

Дополнительный отпуск суммируется

Положен ли дополнительный отпуск машинистам автовышек, смонтированных на шасси автомобилей, и если положен, то какой продолжительности и на основании каких документов? Предоставляются ли дополнительно дни за ненормированный рабочий день?

П.ПОПОСЕМОВ, г.Гомель

В соответствии с Изменениями и дополнениями к Списку производств, цехов, профессий и должностей с вредными условиями труда, работа в которых дает право на сокращенную продолжительность рабочего времени и дополнительный отпуск (пункт 17 раздела XXIII "Строительно-монтажные и ремонтно-строительные работы"), утвержденному постановлением Министерства труда Республики Беларусь N 59 от 20 июня 1995 года, машинисты автовышек, работающие на автомашинах грузоподъемностью от 3 т и выше, имеют право на дополнительный отпуск 12 рабочих дней. Машинисты автовышек, работающие на автомашинах грузоподъемностью от 1,5 т, имеют право на дополнительный отпуск 6 рабочих дней.

Дополнительный отпуск присоединяется к 12 дням основного ежегодного отпуска (пункт 14 Порядка применения Списка, утвержденного постановлением Министерства труда Республики Беларусь N 28 от 20 марта 1995 года).

При этом нужно учитывать, что дополнительные отпуска за работу с вредными условиями труда и ненормированный рабочий день суммируются в пределах 12 рабочих дней, которые присоединяются к 12 дням основного отпуска.

Если продолжительность отпуска за ненормированный рабочий день составляет 12 дней, тогда к 12 дням основного отпуска присоединяются только 12 дней, а дополнительный отпуск за вредные условия труда продолжительностью 12 или 6 рабочих дней не учитывается. Это значит, что общая продолжительность отпуска остается прежней и составляет 24 рабочих дня.

Леонид БУЛАШ,
ведущий специалист Минтруда

Возмещение вреда нетрудоспособным иждивенцам потерпевшего

Нетрудоспособные иждивенцы умершего кормильца имеют право на возмещение вреда независимо от того, состоят ли они в родстве или свойстве с потерпевшим или нет. Это могут быть отдаленные родственники: тетка, дядя, двоюродная сестра; лица, не связанные с умершим кровным родством: сводные братья и сестры, теща и тесть, свекр и свекровь, мачеха и отчим, пасынок и падчерица; лица, не состоящие с потерпевшим ни в родстве, ни в свойстве: няня, товарищ по учебе, подопечный; супруг, его родители и дети по незарегистрированному браку. При этом не имеет значения, находился нетрудоспособный фактический супруг умершего в зарегистрированном браке с другим лицом или нет.

Право нетрудоспособных иждивенцев на возмещение вреда сохраняется и в том случае, если у них есть более близкие родственники, которые по закону обязаны их содержать. К примеру, правом на возмещение вреда в случае смерти потерпевшего пользуется находившийся на его иждивении несовершеннолетний внук, отец или мать, или даже оба родителя которого живы и трудоспособны.

Состоявшими на иждивении умершего считаются члены его семьи, которые находились на полном его содержании или получали от потерпевшего помощь, составлявшую постоянный и основной источник средств к их существованию (ст.36 Закона "О пенсионном обеспечении"). Полное содержание означает отсутствие у члена семьи других источников доходов.

Сложнее установить факт иждивения, если наряду с помощью умершего данное лицо имело и другие источники для получения средств к существованию. В этих случаях необходимо установить, что помощь со стороны пострадавшего была постоянным и основным источником средств к существованию. Постоянный характер помощи подтверждается ее систематичности на протяжении определенного периода, а была ли она основным источником средств к существованию, выясняется путем сравнения ее размера с другими доходами.

Основной источник средств к существованию в данном случае должен быть единственным. И получение членом семьи заработной платы или пенсии не исключает нахождение его на иждивении умершего. Главное, чтобы помощь, оказываемая пострадавшим, превышала зарплату или пенсию иждивенца.

Дети умершего, на содержание которых он выплачивал или обязан был выплачивать алименты, независимо от того, проживал с ними совместно пострадавший или нет, а также от размера алиментов, признаются состоящими на его иждивении.

Имеют право на возмещение вреда также нетрудоспособные лица, не состоящие на иждивении умершего, но имевшие ко времени его смерти право на получение от него содержания.

Круг лиц, имеющих алиментные права и обязанности, установлен Кодексом о браке и семье.

Петр ДУБАТОВКА,
главный специалист Минтруда

КАК ЖИВЕШЬ, ОТРАСЛЬ?

За 11 месяцев прошлого года в республике освоено 16,6 трлн.руб. капитальных вложений, что составило (в сопоставимых ценах) 76% к аналогичному периоду предыдущего года. Строительно-монтажных работ выполнено на 11 трлн.руб., или на 18% меньше уровня 1994г. Рентабельность в строительстве за 10 месяцев составила 13% — на 5,8 пункта ниже позапрошлогоднего показателя.

Продолжает расти "незавершенка" — нынче она превышает три (!) годовых объема строительно-монтажных работ.

Промышленной продукции предприятиями Минстройархитектуры за 11 месяцев 1995г. произведено по отношению к тому же периоду 1994г. 82% (в целом по республике, заметим, 88,5%). Продолжался спад выпуска основных строительных материалов и конструкций. Сборного железобетона, скажем, произведено в январе—ноябре 56,9% (по отношению к 11 месяцам 1994г.), цемента — 81,9.

Строить — это не ломать

— В чем, на ваш взгляд, основные причины такого положения в отрасли?

С этого вопроса и началась беседа с заместителем министра строительства и архитектуры Татьяной ГОЛУБЕВОЙ.

— В строительном, как и в любом другом народнохозяйственном комплексе страны, все взаимоувязано и взаимозависимо. Вот вы говорите о росте "незавершенки", увеличении сроков строительства. А как их может не быть, если в прошлом году заказчики только за уже начатые или возведенные объекты задолжали нам около 2 трлн.рублей? Значительное влияние на стоимость объектов оказывает рост цен на материальные, энергетические и транспортные расходы, а также существующая в республике практика налогообложения, когда ряд налогов, уже заложенных в стоимость материалов, тарифов и услуг, начисляется повторно на финише строительства.

Разумеется, негоже ссылаться на какие-то внешние причины, тормозящие работу отрасли, даже если они и есть, гораздо полезнее поискать их в "родных стенах". Прежде всего неудовлетворительным, на наш взгляд, остается использование мощностей на очень многих предприятиях. На заводе сборного железобетона N 2 г.Бобруйска, Барановичском комбинате ЖБИ и ряде других уровень загрузки оборудования составляет 30—50%. Но всех, кажется, "обошел" Микашевичский камнеобрабатывающий завод, где освоение мощностей по производству гранитных и мраморных плит составило только 26%. Совершенно неудовлетворительно используется закупленная в прошлом году в Германии установка по изготовлению брусчатого камня. Фактический его выпуск составляет 2-3 тонны в сутки при возможности 40 тонн. И это в то время, когда и на плиты, и на брусчатку в республике и за ее пределами есть спрос.

Меньше чем наполовину (44,6%) используются мощности по производству кирпича и только на 11,1% — стеновых блоков в АО "Оршастройматериалы", а цех, где выпускалась плитка, вообще закрыли. Разумеется, мы будем принимать к подобным "руководителям" соответствующие меры.

— Но есть, видимо, и другие примеры?

— Есть. Стабильно и рентабельно работают в нынешних нелегких условиях коллективы витебского АО "Керамика", Обольского керамического завода, Брестского КСМ, Минского КСИ и некоторые другие.

— Тогда скажите, в чем "секрет" их успехов?

— На мой взгляд, прежде всего в том, что руководители, экономические службы этих предприятий вовремя переориентировали свои производства, добились снижения себестоимости изделий и, когда отошла в небытие прежняя распределительная система, нашли выгодные рынки сбыта своей продукции.

К сожалению, подобную инициативу и предприимчивость проявляют далеко не все. О какой рентабельности, снижении цен можно говорить в случае, когда мощности используются, скажем, наполовину, а средства на их содержание расходуются сполна? А таких случаев в отрасли, к сожалению, пока немало.

— Вы упомянули о рынках сбыта... Сегодня, насколько я знаю, они устойчиво перемещаются на Восток. Не обидно ли за невостребованность потенциала строителей на родной земле?

— Обидно, конечно, но что делать? Посмотрите статистику падения спроса на услуги строительного комплекса в республике. И чтобы дать людям возможность работать и заработать, чтобы сохранить коллективы, мы вынуждены использовать свои мощности на стороне, прежде всего в России. Подрядные организации Гомельщины, например, участвуют в возведении поселков в Богучаре, Воронеже, Туле и других городах для военнослужащих, строят жилье, объекты соцкультбыта и промышленности на территории Брянской области. Тресты NN 16, 9, 17, 2, 41, объединений "Витебскжилстрой", "Гродножилстрой" заключили контракты на строительство жилых домов и коттеджей в Подмосковье, Санкт-Петербурге, Калининграде, на Смоленщине. Учитывая наши возможности, хочу, однако, сказать, что мы могли бы активнее участвовать в реализации программы "Север" (строительство жилья для выезжающих из северных районов России), в восстановительных работах в Чечне, в возведении объектов для АО "Газпром" и других. Недостаточно, считаю, наращивают объемы строительства за пределами республики руководители трестов NN 6, 12, 13, 20, 22, 25, 30.

По соглашению с мэрией Москвы в центре города — на территории постоянно действующей строительной выставки России вскоре будет возведен павильон, где разместятся лучшие образцы белорусской строительной индустрии.

— Своего рода белорусская строительная выставка?

— Да, причем она также будет постоянно действующей. Кстати, такие же выставки, лишь масштабом поменьше, будут со временем открыты в столице Латвии, в некоторых городах России, куда мы и теперь поставляем значительные объемы своей продукции. Могу добавить, что совместно с "Минскэкспо" восстанавливаем и выставочный строительный павильон в самом Минске.

— Есть ли в отрасли предприятия-банкроты?

— В очень тяжелом финансовом положении находятся Гродненский арендный завод сборного железобетона N 10, Микашевичский камнеобрабатывающий завод, Молодечненский и Полоцкий КСМ, Березовский КСИ, управление "Монтажспецкомплект". Немногим лучше оно на Бобруйском ДСК, в трестах NN 10 и 32, объединении "Гроднопромстрой". Растет задолженность по заработной плате и за энергоносители, общая кредиторская задолженность отрасли составляет нынче 2,2 трлн.рублей, дебиторская — 2 трлн.

— И какие же пути выхода из создавшейся ситуации?

— Президент в своем докладе на ноябрьском совещании руководителей областных, городских и районных органов государственной власти верно заметил: судьба страны зависит от соблюдения дисциплины труда, строгой персональной ответственности и обновления кадров, умения честно работать в новых условиях. Поле деятельности в этом направлении как у наших строительно-монтажных организаций, так и предприятий промышленности стройматериалов очень обширно. В дополнение к уже отмеченным задачам (стабилизация производства и цен на продукцию, обновление и техническое перевооружение предприятий, укрепление платежной дисциплины и др.) могу добавить изыскание средств для пополнения запасов топливно-энергетических ресурсов, погашения задолженности за них. Рассчитывать на то, что общество и экономику удастся реформировать лишь с помощью принципов саморегулирования, не стоит. В переходный период должна и, надеюсь, будет усиливаться координирующе-управленческая функция государства. Вот конкретные примеры. Завершение строительства в Волковыске нового цементного завода мощностью 1 млн.тонн в год позволит экономить 15—20% топлива и получать высококачественный тарированный цемент, конкурентоспособный на мировом рынке. А окончание реконструкции цеха по производству листового стекла в Гомеле обеспечит выпуск 44,4 млн.кв.м высококачественного полированного стекла, также пользующегося спросом на мировом рынке. Экономия топлива в этом случае может достичь 25—30%.

Строительная готовность обоих объектов позволяет надеяться на их ввод в 1996 году, однако при условии соответствующей помощи со стороны государства. Пока же строительство ведется в основном за счет собственных средств.

— Все эти проблемы, Татьяна Геннадьевна, насколько я знаю, обсуждались на последней коллегии министерства. Каковы ее рекомендации по выводу отрасли из кризиса?

— В числе первоочередных задач министерства на ближайший период названы следующие:

— более решительное реформирование собственности, для чего нам совместно с руководителями предприятий необходимо разработать четкую стратегию и тактику приватизации, определить степень участия государства в регулировании этих процессов, выбрать последовательность и определиться в формах и методах. Оценить экономическую эффективность, глубину реструктуризации с обоснованием целесообразности сохранения профиля предприятия;

— санация предприятий на основе бизнес-планов, предусматривающих повышение эффективности работы, снижение материало- и энергоемкости, а также себестоимости продукции, повышение ее конкурентоспособности, наращивание экспортного потенциала, диверсификацию и свертывание устаревших производств;

— коренная перестройка всей системы работы с кадрами, ставящая целью непрерывность их подготовки и переподготовки;

— снижение стоимости строительной продукции за счет приведения мощностей и численности работающих в соответствие с потребностями, снижение непроизводственных издержек и затрат, совершенствование норм и нормативов.

В целях выполнения требований республиканского совещания руководителей областных, городских и районных органов власти и решения коллегии мы создали рабочие группы по областям под руководством начальников главных управлений министерства, которым совместно с руководителями строительных организаций, промышленных предприятий и местной властью предстоит проанализировать финансово-хозяйственную деятельность каждого предприятия и наметить конкретные меры по ее стабилизации.

Для обобщения результатов и выработки необходимых решений образован центральный штаб министерства, который на основе анализа поступающей информации будет готовить необходимые решения и предложения правительству, министерствам и ведомствам республики, местным органам власти. Состоялись два первых его заседания, на которых рассмотрены предложения по консервации или продолжению строительства объектов "незавершенки", передаче в коммунальную собственность объектов жилья и соцкультбыта, находящихся в ведении предприятий и организаций министерства, по финансированию в 1996г. возведения ряда его важнейших объектов и другие. Полагаю, что все эти меры помогут строительной отрасли страны занять в народнохозяйственном комплексе подобающее ей место.

Вел беседу Федор ЗАЯЦ

ИНТЕГРАЦИЯ

Границ наука не приемлет

Белорусская инженерная технологическая академия (БИТА), являющаяся членом Белорусской научно-промышленной ассоциации, — первая из подобных негосударственных структур на территории бывшего СССР — ведет свое летоисчисление с октября 1990 года. За это время, — поясняет один из ее организаторов, профессор, доктор технических наук, лауреат Государственной премии Беларуси Владимир КОЛЕШКО, — реализованы десятки уникальных проектов, таких, например, как разработка технических средств и технологии восстановления выработанных нефтяных и газовых скважин, создание способа и соответствующего летательного аппарата для мониторинга нитей газо- и нефтепроводов, оборудования и приборов для нужд отечественного здравоохранения, экологии, других сфер хозяйствования.

ОТРАДНО, что по пути БИТА — создания независимых от государственного воздействия формирований — пошли ученые других стран, других "специальностей". Сегодня только в Беларуси зарегистрировано 18 научных академий негосударственной формы собственности, оказывающих серьезную, здоровую конкуренцию государственным научным формированиям. Еще больше их в Украине, России и Казахстане.

Практика постсоветского периода хозяйствования на территории бывшего СССР свидетельствует, что разобщенность, раздробленность интеллектуалов — серьезнейшая преграда на пути выхода национальных экономик из кризиса. Общность решаемых бывшими союзными республиками задач предполагает такое же единство в замыслах и действиях. Не может стоять в стороне от этих процессов и наука — один из наиболее действенных факторов прогресса, потенциал которой из-за разрыва былых связей остается невостребованным.

Именно с целью интеграции, координации научных сил в конце прошлого года в Минске по инициативе БИТА собрались представители ряда негосударственных научных академий, чтобы обсудить пути практической реализации принятого ранее Международным экономическим комитетом СНГ соглашения "О создании общего научно-технологического пространства государств — участников Содружества Независимых Государств". Во-первых, на форуме было принято решение о создании Международной ассоциации негосударственных академий наук, вступить в которую сразу же пожелали 15 национальных "альтернативных" академий из различных государств, в том числе из Франции и Испании. Ассоциация, по мнению ее учредителей, позволит ученым быстрее и эффективнее разрабатывать и решать различные научно-технические программы, касающиеся жизнедеятельности и хозяйствования сопредельных государств. Например, по проблемам той же газо- и нефтетранспортировки, защиты окружающей среды и другим.

Беларуси "в наследство" от былого СССР, как известно, достался достаточно мощный научно-технический потенциал, позволяющий реализовывать достаточно сложные, наукоемкие проекты, имеющие межгосударственное значение. Беда в том, что у республики нет необходимых для этого средств, да и использование таких проектов лишь в самой республике нецелесообразно. А посему вторым логическим шагом участников минской встречи явилось создание Международного общественного комитета по развитию наукоемких производств и свободных экономических территорий СНГ, в задачи которого, помимо всего прочего, войдет лоббирование в парламентах и правительствах своих государств соответствующей правовой базы, способствующей интеграции национальных научных школ. Создан и Инвестиционный фонд научно-экономического развития СНГ, который займется аккумулированием средств на общезначимые для Содружества проекты.

И наконец, на встрече принято решение о создании Международного и национальных общественных агентств по защите интеллектуальной собственности и авторских прав, которые особенно необходимы ставшим ненужными обществу рационализаторам, не имеющим средств на регистрацию своих патентов изобретателям, другим "чудакам", которые бы хотели заявить о своем приоритете на то или иное новшество.

Федор ЗАЯЦ

СПРАШИВАЛИ? ОТВЕЧАЕМ

Г-н Соболев, вы не правы

Сразу в двух периодических изданиях ("Белорусский рынок" N 43 и "НЭГ" N 46 за прошлый год) частный юрист Виктор Соболев выразил свое мнение по вопросу имущественной ответственности субъектов хозяйствования за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств. И в обоих случаях допустил правовые ошибки.

Иронически замечая, что "хозяйственным судам республики стало тесно в узких рамках закона и договора", он рекомендует внимательно вчитаться в пункт 18 главы II-а Положения О безналичных расчетах в Республике Беларусь , принятого правлением Национального банка республики 29 декабря 1993 г. (протокол N 38) с последующими изменениями и дополнениями.

Утверждая, что указанное Положение "действует только в рамках банковской системы и только по расчетам платежными требованиями" и что "Нацбанк не вправе устанавливать всеобщую ответственность", частный юрист Виктор Соболев допускает неправомерное толкование этого нормативного документа. Такой вывод вытекает из следующего.

Постановлениями Президиума Верховного Совета Республики Беларусь от 8.06.1994 г. N 3089-XII "О признании утратившими силу некоторых законодательных актов Республики Беларусь и упорядочении экономических санкций", а также Президиума Верховного Совета и Совета Министров от 8.06.1994 г. N 3089-а-XII "О признании утратившими силу некоторых законодательных актов Республики Беларусь и упорядочении экономических санкций" до принятия законодательных актов, регулирующих порядок применения экономических санкций, Национальному банку поручено определить размер и механизм применения экономических санкций к субъектам хозяйствования при осуществлении безналичных расчетов.

В этой связи правление НБ дополнило и изменило Положение о безналичных расчетах в Республике Беларусь, введя в него главу II-а "Расчеты платежными требованиями" (постановление правления НБ от 05.03.1994 г. N 3).

В соответствии с абзацем первым пункта 18 вышеуказанной главы банки производят начисление и взыскание пени за просрочку платежа в размере 1% (с 1.09.1995 г. — 0,3%) от несвоевременно уплаченной суммы за каждый день просрочки, а абзацем вторым этого же пункта установлено, что договорами между субъектами хозяйствования может определяться иной размер пени или пеня не взыскивается.

Из этого следует, что если стороны не сделали в договоре специальных оговорок, предусмотренных абзацем вторым пункта 18 главы II-а Положения, то должна действовать норма, содержащаяся в абзаце первом этого же пункта. То же самое относится и к случаям, когда стороны в договоре указывают на установление ответственности за несвоевременность расчетов в виде пени в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Пункт 42 главы III "Расчеты платежными требованиями-поручениями" Положения был дополнен абзацем вторым, анализ которого позволяет сделать вывод о том, что при невыполнении плательщиками своей обязанности самостоятельно начислить пеню в размерах, указанных в расчетном документе, или в размере 1% от несвоевременно уплаченной суммы за каждый день просрочки платежа, она (пеня) может быть взыскана хозяйственным судом в соответствующем размере.

Дополнением N 6 к Положению в наименовании главы I, а также в ее тексте словосочетание "расчетные документы" заменено на "платежные документы". И эта замена имеет весьма важное значение.

Так, принимая дополнение N 9 к Положению от 06.01.1994 г. N 256, Нацбанк с 01.09.95 г. установил размер пени, начисляемой и взыскиваемой за просрочку платежа по платежным документам, помещенным в картотеку N 2, — в размере 0,3% за каждый день просрочки. А так как платежными документами при безналичных расчетах в Республике Беларусь являются и платежные поручения, и платежные требования, и другие платежные документы, в том числе напечатанные с помощью технических средств, то при расчетах за полученный товар, оказанные услуги или выполненные работы при отсутствии средств на счете плательщика платежный документ помещается в картотеку N 2 "Расчетные документы, не оплаченные в срок".

Таким образом, по всем платежным документам, помещенным в картотеку N 2, банк, обслуживающий субъекта хозяйствования Республики Беларусь, начисляет пеню,. размер которой до принятия соответствующих законодательных актов будет устанавливать Национальный банк. Этой детали не учел Виктор Соболев, анализируя имущественную ответственность субъектов хозяйствования при несвоевременном проведении ими расчетов за полученные товары, выполненные работы и оказанные услуги.

Субъект хозяйствования, получивший предварительную оплату и не отгрузивший продукцию (не оказавший услуги, не выполнивший работы) в сроки, предусмотренные договорами, уплачивает покупателю (заказчику) пеню в размере 1% суммы полученных средств за каждый просроченный день отгрузки продукции (оказания услуг, выполнения работ), если соответствующим договором не установлен больший размер такой пени (см. п.5 Временного порядка нормализации расчетов между субъектами хозяйствования Республики Беларусь, утвержденного Указом Президента Республики Беларусь N 135 от 5.10.1994 г.).

Изложенным выше и руководствуются хозяйственные суды при рассмотрении исков по взысканию пени за несвоевременные расчеты между субъектами хозяйствования республики или за несвоевременную отгрузку продукции (неоказанные услуги, невыполненные работы) в сроки, предусмотренные договорами.

А теперь о статье 222 Гражданского кодекса.

Из ее смысла вовсе не вытекает, что части первая и вторая одновременно применяться не могут. Наоборот, законодатель предусмотрел возможность одновременного их применения, поскольку они не исключают друг друга. Если бы было иначе, то законодатель мог бы установить твердый размер пени, который, по его мнению, покрывал бы потери от инфляции, что фактически и имело место в прежней редакции части первой этой статьи ГК.

Что касается части второй, то она, как и в прежней редакции, дает право на взыскание с просрочившего должника штрафных санкций в виде процентов (пени).

Последний же абзац пункта 4 постановления Пленума Высшего хозяйственного суда Республики Беларусь от 16.01.95 г. N 1 никакого отношения к части второй ст. 222 ГК не имеет. Необходимость включения в пункт 4 постановления положения, содержащегося в его последнем абзаце, вызвана тем, что законодатель не установил порядок исчисления коэффициента инфляции. Поэтому Пленум в целях возможности применения статьи 222 ГК вынужден был предложить свою методику такого исчисления. Но если законодательством или договором будет установлен иной порядок исчисления инфляции, то он и будет применяться.

По применению нескольких санкций за одно нарушение следует сказать, что автор в данном случае пытается принципы уголовного, административного или трудового законодательства переместить в гражданско-правовую сферу. Ответ В.Соболеву напрашивается сам собой: санкций к должнику может быть применено столько, столько их установлено законодательством и договором.

По поводу Положения о безналичных расчетах в Республике Беларусь, утвержденного правлением Нацбанка 29 декабря 1993 года, можно сказать известное: это нормативный акт, содержащий обязательные предписания для всех субъектов хозяйствования. Думается, что частный юрист Виктор Соболев с этим согласится и впредь,"не заглянув в святцы, не будет бить в колокола".

Василий ПРИЩЕПА,
экономический советник ВХС
Александр ЦАРИКОВ,
судья ВХС

P.S. Надеемся, этот ответ удовлетворит и нашего читателя О.Матиевича из Могилева, который, соглашаясь с В.Соболевым в том, что Нацбанк волен устанавливать пеню только в рамках своей "епархии", тем не менее не согласен с его позицией насчет упомянутой ст. ГК. По убеждению могилевчанина, в первой ее части речь идет о возможности возврата долга с учетом (в условиях) инфляции, а во второй — о санкциях, что отнюдь не одно и то же.

"И нечего жалеть должников, которые длительное время не исполняют свои денежные обязательства, — заключает он. — Без соответствующей договорной дисциплины экономический порядок установить в республике будет сложно, а то и невозможно".

В условиях рыночной экономики безработица — закономерное явление. В некоторых странах с устойчивой рыночной экономикой ее масштабы могут снижаться до минимальных значений. Однако в государствах с переходной экономикой, к которым относится и Республика Беларусь, ряд факторов неизбежно приводит к значительному росту безработицы если не в открытой, то в скрытой форме. Поэтому для нас очень важным является выбор той или иной политики в области занятости, от чего зависит результат противодействия безработице.

Безработица и политика занятости

Главным в реализации национальной политики занятости на республиканском и региональных уровнях являются программы содействия занятости населения. Однако анализ их свидетельствует о декларативности многих мероприятий, и в первую очередь тех, которые представляют активную политику занятости.

Например, общественные работы практически охватывают больше занятых, чем безработных. Заработная плата на них очень низка, а занятость всего 2 месяца. Кроме того, вследствие этого безработные не снимаются с учета. Таким образом, общественные работы как направление активной политики занятости в существующей форме не сокращают масштабы безработицы и более того — не могут повлиять на них. Чтобы положение улучшилось, необходимо изменить соответствующие нормативно-правовые акты на республиканском уровне.

Поощрение территориальной мобильности рабочей силы как еще одно из направлений активной политики занятости представляют мероприятия по организованному набору и переселению семей. Но и здесь рассчитывать на массовое привлечение безработных к участию в них не приходится даже при наличии необходимых условий. Если, скажем, оргнабор в Минске еще осуществляется, то переселение семей фактически не проводится. Отсутствует соответствующая информация и, что главное, переселенцы не могут быть обеспечены жильем. К тому же возможности этой формы регулирования рынка труда в республике ограничены из-за нивелировки традиционного разделения сельских районов на трудоизбыточные и трудонедостаточные.

Очень важное направление — создание новых рабочих мест путем стимулирования самозанятости. Основной метод — предоставление субсидий безработным для частичной компенсации расходов, связанных с предпринимательской деятельностью. Мероприятия, представляющие в программе занятости это направление, практически не реализуются, так как размер субсидий очень мал и не может обеспечить накопление стартового капитала для начала предпринимательской деятельности. Внести необходимые изменения в действующие нормативно-правовые акты не представляется возможным, так как финансовая база в рамках Фонда содействия занятости не позволяет этого сделать.

Из всех активных мероприятий наиболее важным является обучение, переобучение и повышение квалификации безработных. В настоящее время численность безработных, прошедших переобучение, невелика. Это объясняется тем, что отсутствует перспективный перечень профессий, на которые ожидается спрос. Кроме того, срок обучения (переобучения) невелик — 3-4 месяца, что в большинстве случаев недостаточно для подготовки квалифицированного специалиста и серьезного повышения его конкурентоспособности на рынке труда. В сложившихся условиях подготовка и переподготовка безработных решает задачу снижения уровня естественной безработицы, которая и без того мала. Противодействовать же ожидаемой, даже в границах ее естественного уровня, такая система вряд ли может.

Одна из особенностей государственной политики занятости в республике заключается в ее направленности на трудоустройство граждан, неконкурентоспособных на рынке труда, путем квотирования их приема на работу и стимулирования создания дополнительных рабочих мест. Однако эффективность соответствующих мероприятий невелика, так как финансовые льготы работодателям недостаточны и не компенсируют затрат на создание рабочих мест. Не решен ряд правовых, организационных и методических вопросов. В частности, необходимо сокращение с 8 до 2, как в других странах, вышеназванных категорий граждан. Для этого нужны изменения в законе о занятости. Целесообразны также налоговые льготы работодателям, создающим дополнительные рабочие места для особых категорий граждан. Требуется перечень рабочих мест по этим категориям, ряд методик и нормативов. Решение таких вопросов невозможно на местном уровне.

Таким образом, степень реализации мероприятий, представляющих активную политику занятости, оставляет желать лучшего. Однако поскольку концепция политики занятости в республике не принята, то было бы целесообразно достигнуть хотя бы общего понимания путей и методов решения проблем сокращения безработицы на уровне важнейших концептуальных положений. В частности, в сложившейся экономической ситуации принципиально невозможно проводить активную политику занятости на рынке труда. Мероприятия такого плана не будут реализованы, ибо они дорогостоящие.

Сегодня невозможна и быстрая трансформация скрытой безработицы в открытую.

Анализ проблемы занятости приводит к осознанию того, что поддержка государством потенциальных безработных на предприятиях (в форме выплаты им части заработной платы) — неизбежная необходимость. Высвобождение в больших масштабах рабочей силы не только резко повысит уровень открытой безработицы, но и существенно изменит ее структуру — сформируется масштабная длительная безработица, которая охватит абсолютное большинство незанятых людей. Скрытая же может сохраняться длительное время с помощью государственной поддержки на перспективных предприятиях, но делать это даже непродолжительное время на предприятиях, не являющихся таковыми, нельзя.

Для эффективного проведения политики занятости, направленной на сдерживание роста открытой безработицы, необходимы действенные органы, которые формировались бы на всех территориально-административных уровнях с учетом местной специфики, ситуации на рынке труда. Ими, на наш взгляд, должны стать территориальные согласительные комиссии, действующие на принципах трипартизма, которые на местном уровне пока существуют формально.

Леонид АНИСОВ,
старший научный сотрудник НИИ труда
Валентина БИРУЛЯ,
главный специалист МГЦЗ
Светлана ТКАЧЕНКО,
зав.отделом НИИ труда, кандидат экономических наук

(Окончание. Начало в № 2)

Питер ЕНСЕН

Рынок труда: вчера, сегодня, завтра

3. Все познается в сравнении

Возможно, сравнение западных индустриальных государств, так называемых стран — членов ЕС Группы 1 (страны Средиземноморья: Греция, Италия, Испания, Португалия и Ирландия), и республик бывшего Советского Союза, Центральной и Восточной Европы,где была распространена плановая экономика, будет полезным для понимания потенциальных изменений на рынке труда в Беларуси. Такое сравнение дает несколько примечательных цифр. Как в странах — членах ЕС Группы 1, так и в странах с плановой экономикой три сегмента рынка труда в первичном, вторичном и третичном секторах во многом схожи. Как правило, доля первичного сектора больше, а третичного сектора значительно меньше, чем в индустриальных странах, представленных на рис.2. Возможно, кого-то удивит, что вторичный сектор имеет почти такую же долю в государствах с плановой экономикой, что и в странах, учтенных на рис.2. Изменения во вторичном секторе показывают также, что пик промышленного развития уже достигнут, и, подобно Западной Европе, увеличение занятости в будущем может наблюдаться только в третичном секторе. При этом можно предполагать хотя бы небольшой рост в секторе обрабатывающей промышленности в странах — членах Группы 1. Это может случиться благодаря субсидиям, выделенным для поднятия экономики этих стран на уровень наиболее развитых стран — членов ЕС. Вот еще один пример политического влияния на развитие рынка труда.

4. Белорусские перспективы

Несмотря на то, что в странах с плановой экономикой наметилась тенденция движения в том же направлении, что и в странах с рыночной экономикой, прогнозы будут иметь смысл, если рыночным силам будет позволено влиять на экономику Беларуси. Признание этих сил требует решения важного вопроса: какого рода границы экономической активности устанавливаются обществом в отношении налогов, охраны окружающей среды и других законов. Это наиболее решающее во всех видах экономики.

Таким образом, данные прогнозы основаны на таком будущем, в котором конкуренция на рынке не запрещается, а признается как ценный механизм регулирования.

Предположительно, в секторе обрабатывающей промышленности доля занятости увеличится. Этому может способствовать низкая заработная плата в Беларуси, которая может привлечь внутренний и иностранный капитал, опирающийся на производство с интенсифицированным трудом. Вероятнее всего, такой прогресс будет длиться ограниченное время, пока не улучшатся система образования и зарплата и не возрастут потребности в лучших условиях жизни и социального обеспечения.

Уже имеются новые технологии (автоматизированное проектирование и производство, компьютеры, микропроцессоры и т.д.). Дальнейшее развитие может основываться на применении высоких технологий, сведении к минимуму применения ручного труда во вторичном секторе.

Без сомнения,снизится доля первичного сектора, сельского хозяйства и т.д., а также фактическое число занятых. Это случится независимо от существования государственной системы кооперированного сельского хозяйства или проведения его приватизации. Этот процесс наблюдается уже сейчас.

При открытой экономике ввозимая из-за рубежа сельскохозяйственная продукция будет конкурировать с местной. Кроме того, продукция, производимая частными крестьянскими хозяйствами и другими владельцами небольших земельных участков, будет конкурировать с занятыми в кооперированных сельских хозяйствах, и сельскохозяйственный сектор будет вынужден реагировать на конкуренцию и модернизировать производство. Это приведет к снижению числа работающих в первичном секторе. Главным препятствием такой реформы служит система пенсий работникам государственных сельскохозяйственных предприятий. Естественно, что эту проблему необходимо решить и создать иную систему социального обеспечения, если, конечно, рынок не будет сведен на нет дешевой импортной продукцией.

Сектор обслуживания обладает потенциальными возможностями для роста. Доля его в Беларуси значительно ниже, чем в большинстве развитых стран, но предполагается рост. В некоторой степени это будет происходить в области индустрии развлечений, на телевидении и радио, в области консультационных услуг, юриспруденции и экономики, банковском деле и т.д. В общем, для того чтобы качественно улучшить сектор обслуживания, будет недостаточно увеличить число наемных работников, да это и невозможно в нынешних экономических условиях. К сожалению, существенный уровень услуг в хозяйствовании, в банковском деле и финансах, в торговле, в индустрии развлечений, в сфере туризма и т.д. оставляет желать лучшего. Поэтому было бы очень важно ввести систему управления качеством.

Если эти прогнозы оправдаются, могут понадобиться следующие изменения: модернизация экономики, ее гораздо большая гибкость и децентрализация. Для обеспечения нормального функционирования современного сложного комплекса услуг для общества необходимо провести радикальные изменения в организации и управлении. Это включает сокращение большого числа контролеров, в настоящее время только наблюдающих за работой своих подчиненных, и вследствие этого перенесение ответственности на все категории работников. Общий уровень образования в Беларуси достаточно высок, чтобы справиться со сложностями современной экономики с присущими ей организационными и техническими сложностями, включая децентрализацию и самозанятость. В плане управления качеством, возможно, понадобится подготовка и переподготовка рабочей силы, а также введение системы стимулирования. Многие из этих мероприятий не будут стоить ни рубля! Но если мириться с низким качеством товаров и услуг, это со временем обойдется обществу дороже.

Развитие общества в сторону увеличения доли обслуживания, конечно, приведет к некоторым неприятным изменениям. Не все люди, занятые в настоящее время, смогут выполнять работу в другом секторе, которую им предложат в будущем. Даже если осуществить массовую программу переобучения, некоторые пострадают от структурных изменений и станут безработными. Эта проблема включает и социальную защиту тех, кто не сможет справиться с будущими изменениями на рынке труда.

В целом можно утверждать, что будут утрачены рабочие места в первичном секторе и в некоторой степени во вторичном. Вопрос только в том, когда это произойдет? Предполагаемые структурные изменения, вероятно, окажут давление на правительство, и оно будет вынуждено определять правильную политику как в отношении макроэкономики, так и в отношении политики на рынке труда и управления службой занятости.

Рисунок 2

Изменения в сегментации рынка труда в ряде стран Западной Европы

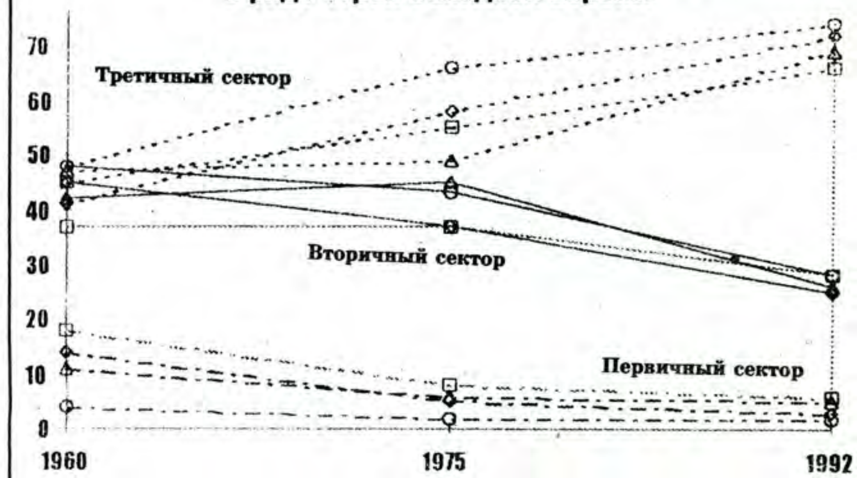


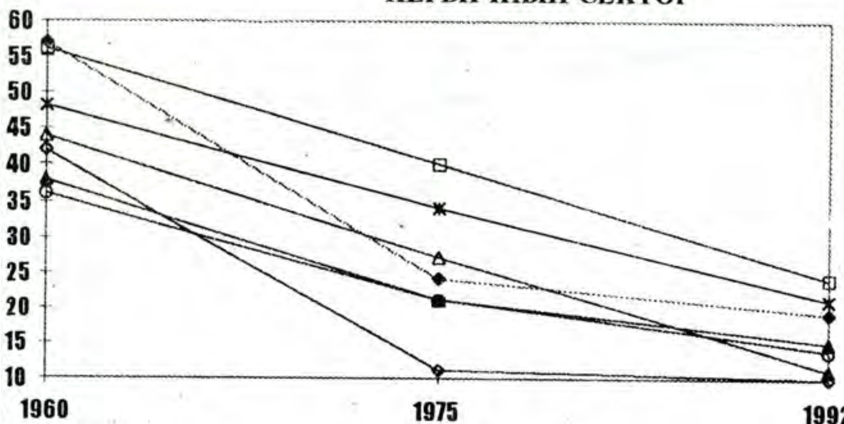
Таблица для рис.2.

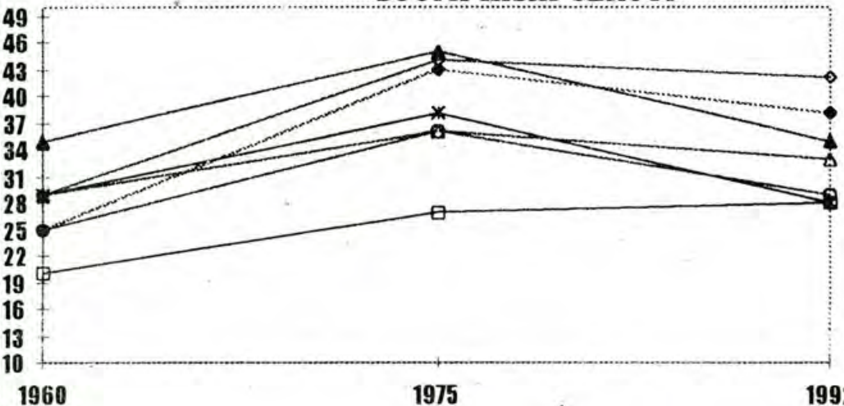
Изменения в сегментации рынка труда в ряде стран Западной Европы

Государство		I			II			III		
		1960	1975	1992	1960	1975	1992	1960	1975	1992
Дания	□	18	8	6	37	37	28	45	55	66
Англия	○	4	2	2	48	43	28	48	66	74
Германия		14	5	4	48	48	39	38	47	57
Голландия	Δ	11	6	5	42	45	26	47	49	69
Швеция	✧	14	5	3	45	37	25	41	58	72

Рисунок 3

Разделение рынка труда в ряде стран с плановой экономикой в сравнении со странами—членами ЕС Группы 1





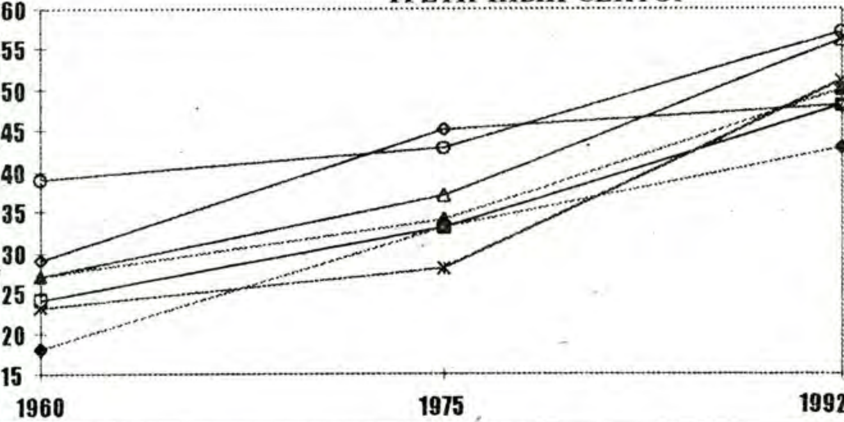


Таблица для рис.3

Разделение рынка труда в ряде стран с плановой экономикой в сравнении со странами—членами ЕС Группы 1

Государство		I			II			III		
		1960	1975	1992	1960	1975	1992	1960	1975	1992
Болгария	◆	57	24	19	25	43	38	18	33	43
Греция	□	56	40	24	20	27	28	24	33	43
Венгрия	▲	38	21	15	35	45	35	27	34	50
Ирландия	O	36	21	14	25	36	29	39	43	57
Польша	X	48	34	21	29	38	28	23	28	51
Португалия	Δ	44	27	11	29	36	33	27	37	56
СССР	✧	42	11	10	29	44	42	29	45	48

ИНФОРМИРУЕТ МИНЭКОНОМИКИ

В агропромышленном комплексе все более широко развивается фирменная торговля. При каждом хлебозаводе уже созданы магазины "Горячий хлеб". Только за 9 месяцев 1995 года открыто 23 таких магазина, действуют два комплекса пекарня—магазин. Через собственную торговую сеть реализовано 6,5% хлебобулочных и 11% всех кондитерских изделий.

Количество фирменных магазинов, буфетов и других торговых точек в промышленности достигло по стране 769. Фирменная торговля составляет достойную конкуренцию государственной и помимо того, что ускоряет оборот денежных средств, позволяет обеспечить население продуктами в широком ассортименте по более низким ценам. Однако дальнейший рост фирменной торговли тормозится из-за отсутствия денежных средств.

На предприятиях т.н. пищевкусовой отрасли, где особенно затруднен сбыт готовой продукции, организуются дилерские службы.

* * *

На рубеже года заметно изменилась динамика цен, свидетельствующая о некотором затухании инфляционных процессов. Индекс потребительских цен уже колеблется в пределах 3—5% в месяц, в то время как в 1994 году средний индекс потребительских цен составлял 28,7%. При росте цен за январь—сентябрь в 13,3 раза денежные доходы населения увеличились в 10,4 раза, средняя заработная плата рабочих, служащих и колхозников — в 11,8 раза. То есть на каждый процент роста цен пришлось 0,78% роста денежных доходов и 0,89% заработной платы.

* * *

При реформировании лесного хозяйства Беларуси увеличится доля продажи древесины на корню с аукционов, проведения интенсивных рубок при уходе за лесом. Все это осуществляется в рамках известного целевого кредита Всемирного банка. Зеленый сектор экономики будет обеспечивать народнохозяйственные нужды в древесном сырье и других продуктах на основе их воспроизводства и рационального использования. Так, лесоустроительные работы намечаются на площади 976,8 тыс.га. Объемы лесовосстановления предусматриваются на 22,1 тыс.га, что на 0,2 тыс. больше, чем было в 1995 году. Рубки ухода за лесом в молодняках (т.н. осветления и прочистки) сохранятся на уровне прошлого года — 61,7 тыс.га. При реализации Минлесхозом программы "Интенсивное лесоводство", финансируемой Всемирным банком, должно быть получено 755 тыс.куб.м ликвидной древесины.

На новый год лесосечный фонд республики определен исходя из размера расчетной лесосеки — 5289 тыс.куб.м, т.е. практически не изменится. Зато централизованное выделение древесины на корню в лесах Минлесхоза сократится с 90% до 70%. На торговых аукционах предусматривается реализовать 1499 тыс.куб.м лесосечного фонда, что втрое больше, чем в минувшем году.



Лучший риэлтер — лицензированный

В нашем государстве функционирование рынка недвижимости более чем где требует участия специалистов-профессионалов. Сегодня только на территории города Минска работает не менее 100 организаций и частных лиц, специализирующихся на операциях с недвижимостью. Кроме того, на многих предприятиях существуют отделы недвижимости. Контроль органов власти за риэлтерской деятельностью ограничен вопросом соблюдения требований налогового законодательства, проблема же квалификации участников рынка недвижимости полностью игнорируется. Хаотичное, неконтролируемое движение рынка усугубляет криминогенность ситуации.

В США, к примеру, каждый штат имеет школу по недвижимости, курсы и учебные программы при общественных организациях и университетах. По их окончании слушатель должен сдать экзамен и получить лицензию, дающую право на занятие этой деятельностью. Согласно статистике с первого раза такого рода тестирование удается пройти лишь 30% выпускников. Зачастую основная масса студентов повторно (а поэтому — бесплатно) проходит обучение. Вообще, в цивилизованных странах агентство недвижимости не имеет права брать на работу человека без лицензии. В противном случае это может угрожать компании официальным закрытием. Для того, чтобы в США открыть свою фирму, необходимо получить брокерскую лицензию, которая требует соответствующего образования — гораздо более высокого, чем при получении лицензии агента. Одним словом, требования к уровню квалификации и надежности работы очень высокие. Существуют специальные государственные службы контроля, которые оберегают граждан страны от разного рода неприятностей в сфере недвижимости.

Недостаточность знаний о порядке оформления операций нередко приводит к аннулированию сделки в судебном порядке и потере одной из сторон значительных денежных сумм. Осуществление операций с недвижимостью требует достаточно большого багажа: правовой базы, необходимой для работы специалиста, основ оценки бизнеса и оценки недвижимости, теории и практических навыков в менеджменте и маркетинге. Эта проблема требует создания системы обучения с последующей аттестацией выпускников. В настоящее время такие образовательные программы уже существуют и используются в Минске.

В связи с этим хотелось бы высказать некоторые предложения по введению института уполномоченных правительством структур, которым предоставляется право риэлтерской деятельности на территории Республики Беларусь.

На право осуществления операций с недвижимостью выдается государственная лицензия, которая является документом установленного образца, действующего на территории страны. Предметом лицензирования является деятельность юридических и физических лиц по осуществлению сделок с недвижимостью. Главная цель лицензирования — защита прав физических и юридических лиц, участников рынка недвижимости от рисков, связанных с недобросовестностью и некомпетентностью посредника. Следующей задачей является упорядочение риэлтерской деятельности на территории Беларуси.

Требования к структурам, претендующим на получение лицензии (лицензиатам), достаточно высоки.

Владелец лицензии обязан:

— не допускать проведения сделок с недвижимым имуществом или правами на него, в которых есть собственный интерес лицензиата, кроме вознаграждения за услуги в соответствии с конкретным профессиональным вкладом;

— не допускать действий от имени и по поручению более чем одной стороны без информирования всех сторон о работе на других лиц;

— информировать клиента о всех сведениях в отношении объекта недвижимости и прав на него, являющегося предметом сделки, не допуская искажения или утаивания информации;

— ознакомить все стороны с полным текстом договора об оказании риэлтерских услуг до его подписания;

— обеспечить оформление финансовых обязательств сторон письменным договором;

— информировать клиента о его правах и обязанностях;

— обеспечивать профессиональный уровень услуг и защиту интересов клиента.

Мы считаем, что сегодня все организации, работающие в сфере недвижимости, должны пройти перерегистрацию и получить лицензию на осуществление этой деятельности. Лица, не имеющие лицензии, не могут занимать руководящие должности и квалифицировать себя как профессиональных участников рынка недвижимости.

Михаил РЫЖАНОВИЧ,
заместитель председателя совета Белорусской ассоциации "Нерухомасць"

Вокруг квартиры

Жилищная проблема была и остается одной из наиболее сложных и острых для нашей страны. От ее решения зависит не только моральное и физическое здоровье людей, но и их политические оценки, мотивация поведения.

Пятилетнее развитие рынка недвижимости в Республике Беларусь не сняло остроты жилищной проблемы. Высокие цены на дома и квартиры сделали их практически недоступными для подавляющего большинства населения. Сегодня не только социально незащищенные, но и средние слои населения не видят реальных путей приобретения жилья. Одним из направлений деятельности научно-исследовательского центра Белорусской ассоциации "Нерухомасць" является разработка механизма внебюджетного инвестирования жилищного строительства. Подготовлены и переданы в правительство предложения по увеличению объемов жилищного строительства в Республике Беларусь. О содержании и условиях привлечения средств граждан и организаций в жилищное строительство рассказывает председатель Совета БелАН Кирилл ХОЛОПИК.

Бывая за рубежом в странах с высоко развитой рыночной экономикой, приходишь к выводу о том, что "обществом потребления" эти страны называют не столько из-за количества и качества потребляемых гражданами товаров и услуг, сколько из-за неизменной готовности всех составляющих рыночной инфраструктуры всегда быть полезными и нужными потребителю. В полной мере это относится и к готовности системы обеспечить режим наибольшего благоприятствования человеку в решении жилищной проблемы.

Широкомасштабное развитие в цивилизованных странах получили десятки различных методик, дающих человеку возможность приобретения жилья с оплатой в рассрочку. Их основу составляют две модели, которые условно можно назвать американской и немецкой.

Принципиальной особенностью американской модели является то, что человек с определенным уровнем дохода сразу приобретает готовое жилье, оплачивая при этом лишь незначительную часть стоимости наличными, а всю оставшуюся — займом ипотечного банка, который выдается под залог приобретаемой недвижимости. Возврат этого кредита в зависимости от дохода и типа ипотеки осуществляется в течение 15—30 лет.

Откуда же берутся деньги у ипотечного банка для выдачи кредитов? Он получает их, перепродавая портфель своих закладных на недвижимость крупным финансовым корпорациям. Корпорации специализируются на выпуске высоколиквидных ценных бумаг или облигаций, которые, в свою очередь, могут быть проданы крупным вкладчикам (например, различным фондам, профсоюзам, страховым компаниям).

Немецкая же модель стройсбережений имеет три принципиальных отличия от американской. Первое из них заключается в том, что гражданин, желающий приобрести жилье, включается во взаимодействие с финансово-кредитной и инвестиционно-строительной системой не в момент приобретения жилья, а значительно раньше (обычно за 5—8 лет до этого). Исходя из своих возможностей, он вносит деньги в специальный банк. После накопления примерно 40% от стоимости будущего жилища получает право на государственную дотацию и получение льготного кредита. Погашение этого кредита длится 10—15 лет.

Второе отличие заключается в том, что у кредитных учреждений появляется возможность использования саккумулированных финансовых ресурсов для выдачи ссуд гражданам, которые обратились в систему раньше и уже вышли на второй этап получения кредита. Другими словами, немецкая модель стройсбережений значительно меньше зависит от функционирования вторичного рынка ценных бумаг.

И, наконец, третье отличие модели заключается в более тесной ее связи с инвестиционно-строительной сферой. Создается возможность уже на старте предлагать гражданам конкретные типы жилья в районах перспективной застройки. Таким образом происходит концентрация необходимых средств для комплексного освоения территории, включая создание инженерной и социальной инфраструктур.

Общим для обеих рассмотренных моделей является то, что процесс их функционирования всесторонне поддерживается государством, включая систему правового, лицензионного и финансового регулирования данной деятельности, предоставление ей государственных гарантий, налоговых льгот, целевых адресных дотаций и обеспечение страхования рисков.

Развал традиционных бюджетных систем инвестирования жилья в нашей стране крайне остро обозначил проблему скорейшего создания альтернативных внебюджетных форм организации инвестиционного процесса в жилищной сфере.

С целью создания соответствующей инфраструктуры и моделей финансово-кредитных отношений на первичном рынке жилья Беларуси считаем необходимым выполнение следующих четырех условий:

— наличие гарантий защиты прав инвесторов;

— наличие доступных кредитных ресурсов;

— установление доступных цен на строительство по сравнению с ценами на вторичном рынке жилья;

— снятие различных административных ограничений, препятствующих развитию жилищного строительства.

Инвестор, который сегодня вкладывает средства в жилищное строительство, должен быть уверен, что его не обманут. Он должен иметь возможность проверить, действительно ли именно эта организация имеет право на строительство жилого дома в данном месте. Он должен знать, что квартира, которую он собирается строить, перейдет в его собственность и не окажется так, что деньги приняты сразу от нескольких инвесторов на одну и ту же квартиру. Возможность иметь достоверную информацию появится только после внедрения государственной системы регистрации сделок с недвижимостью. Сегодня в связи с отсутствием такой регистрации инвесторы с большим опасением вкладывают средства в жилищное строительство. Тем более что в Республике Беларусь неоднократно были случаи мошенничества в этой области. Мы предлагаем ввести систему регистрации прав при строительстве жилых домов в порядке эксперимента в городе Минске, не дожидаясь принятия соответствующего закона.

Еще одним важным шагом по защите прав инвестора должно стать внедрение требований к договорам на участие в жилищном строительстве. Договоры должны быть только двух видов: первый оговаривает участие инвестора в строительстве конкретной квартиры; второй предусматривает приобретение инвестором ценных бумаг (жилищных сертификатов), стоимость которых согласована со стоимостью жилья. Другие формы привлечения средств в жилищное строительство должны быть запрещены, так как могут ввести инвестора в заблуждение о предмете своей покупки.

Строительство жилья требует долгосрочного финансирования. Существующая сегодня в Беларуси кредитная политика не позволяет использовать кредитные ресурсы для строительства жилья. Известно, что "не своим" людям банк выдаст рублевый кредит под 110—140% годовых или валютный — под 32—40%. Причем срок кредитования не превысит трех месяцев. Обеспечением кредита является, как правило, та квартира, в которой кредитор проживает. Гражданину необходимо переоформить свою квартиру в собственность банка и выписаться из нее вместе с семьей. Естественно, что такая абсурдная система кредитования является препятствием на пути привлечения кредитных ресурсов в жилищное строительство. Мы видим усовершенствование кредитно-финансовой процедуры в следующем:

— упрощении процедуры конфискации прав на проживание при невыполнении кредитором обязательств;

— ускорении сроков рассмотрения дел в суде по залоговым вопросам;

— предусмотрении возможности залога строящейся квартиры.

Принятие этих мер ускорит процедуру получения кредита в банке (от месяца до 1-2 дней), увеличит срок выдачи кредита (с трех месяцев до 1-2 лет), уменьшит процентные ставки по кредиту (банк не будет закладывать в ставку возможные издержки при многочисленных судебных процессах).

Среди эффективных мер по стимулированию кредитования строительства жилья можно назвать также снижение процента резервирования по депозитным целевым вкладам на жилье; отмену взимания ежемесячных процентов по жилищным кредитам; уменьшение налогообложения доходов банков, которые кредитуют строительство или приобретение жилья.

В истекшем году появились первые попытки создания инвестиционно-строительных компаний и ипотечных структур. Безусловно, конечным ориентиром этой деятельности является внедрение в практику тех моделей, которые хорошо зарекомендовали себя и отлажены до мельчайших деталей в развитых странах. Однако простого копирования этих систем осуществить нам не удастся. Данные модели в состоянии функционировать лишь в условиях здоровой и стабильной макроэкономической ситуации. В условиях же финансовой анархии, высокого уровня инфляции и процентных ставок по кредитам, а также непредсказуемости динамики доходов и уровня жизни населения, что характерно для нынешнего экономического положения Беларуси, нам неизбежно придется "изобретать собственный велосипед". Причем его конструкция вынужденно будет гораздо более жесткой по отношению к запросам человека, более сжатой во времени и более развернутой в сторону активного включения граждан и предприятий в инвестиционный процесс.

КАЛЕНДАРЬ
мероприятий в области недвижимости на 1996г.

22—24 января. Квинсленд (Австралия)
2-я ежегодная конференция Общества недвижимости Тихоокеанского региона

26—29 января. Хьюстон (США)
52-я ежегодная встреча и выставка "Шоу строителей"

14—17 марта. Канны (Франция)
Международный рынок недвижимости

27—30 марта. Саут-Лейк-Тахо (США)
12-я ежегодная конференция Американского общества недвижимости

23—25 мая. Орландо (США)
5-я ежегодная Международная конференция по недвижимости

28-29 мая. Вашингтон (США)
24-я ежегодная встреча Американской ассоциации недвижимости и городской экономики

26—28 июня. Белфаст (Северная Ирландия)
Третья конференция Европейского общества недвижимости

23—25 октября. Минск (Беларусь)
4-я Международная ярмарка недвижимости стран СНГ

В ПРОГРАММЕ:

— торги по объектам государственной и частной собственности;

— конференция по проблемам рынка недвижимости.

НОВОСТИ

Белорусской гильдии специалистов по недвижимости

В декабре состоялось первое заседание организационного комитета очередной ярмарки недвижимости. В состав оргкомитета вошло ЗАО "СПРИНГ", проводившее аукционы по поручению Мингосимущества. Решено, что 4-я Международная ярмарка недвижимости стран СНГ пройдет 23—25 октября 1996г. в Минске.

* * *

В коллективные члены гильдии принято дочернее предприятие санкт-петербургской фирмы "Берег", в действительные члены — известный предприниматель А.И.Труханович, под чьей опекой находятся строительная фирма, агентство недвижимости и страховая компания.

* * *

По итогам последних выборов в Верховный Совет мандат депутата получил и представитель гильдии — кандидат экономических наук, вице-президент Института приватизации и менеджмента Павел Данейко.

В планах гильдии — разработка ряда законодательных актов, либерализующих рынок недвижимости. Среди них и вопрос об отмене в республике прописки.

Информ Банк НЭГ

Документы, комментарии, реклама

№ 3 Январь' 96

В ВЫПУСКЕ:

О внесении изменений в ставки государственной пошлины

ПОСТАНОВЛЕНИЕ Кабинета Министров Республики Беларусь N 10 от 4 января 1996г.

Кабинет Министров Республики Беларусь **ПОСТАНОВЛЯЕТ:**

1. Внести в ставки государственной пошлины, утвержденные постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 26 февраля 1993 г. N 105 "О ставках государственной пошлины" (СП Республики Беларусь, 1993 г. N 7, ст. 94; 1994 г., N 19, ст. 375), следующие изменения:

пункты 3.1., 3.2. и 3.3. изложить в следующей редакции:

"3.1. с исковых заявлений имущественного характера, в том числе встречных, и заявлений третьих лиц, содержащих самостоятельные требования на предмет спора в начатом процессе при цене иска:	
3.1.1. до 2000 минимальных заработных плат	5 процентов цены иска, но не менее 50 процентов минимальной заработной платы
3.1.2. от 2000 до 12000 минимальных заработных плат	3 процента цены иска, но не менее суммы, предусмотренной пунктом 3.1.1.
3.1.3. свыше 12000 минимальных заработных плат	1 процент цены иска, но не менее суммы, предусмотренной пунктом 3.1.2.
3.2. с исковых заявлений неимущественного характера, в том числе с заявлений юридических лиц о признании недействительными полностью или частично актов органов государственного управления или иных органов	10 минимальных заработных плат по каждому требованию (акту)
3.3. с исковых заявлений по спорам, возникающим при заключении, изменении и расторжении хозяйственных договоров, подлежащих рассмотрению:	
в Высшем хозяйственном суде	20 минимальных заработных плат
в других хозяйственных судах	10 минимальных заработных плат";

в пункте 3.5. в графе "Размер пошлины" слово "указанной" заменить словами: "минимальной заработной".

2. Главной государственной налоговой инспекции при Кабинете Министров Республики Беларусь по согласованию с Высшим хозяйственным судом в месячный срок внести изменения, вытекающие из пункта 1 настоящего постановления, в методические указания "О государственной пошлине" от 5 сентября 1995 г. N 11.

3. Настоящее постановление ввести в действие с 22 января 1996 г.

Премьер-министр Республики Беларусь М.ЧИГИРЬ

? Справочное бюро "НЭГ" !

Наша фирма приобрела импортный автомобиль. Как водителю, мне хотелось бы знать, определены ли в Беларуси на подобные машины нормы расходования топлива?

Олег КОВШИРКО, Минск

К сожалению, автор не указал марку приобретенного автомобиля. Однако надеемся, что публикуемый документ поможет этому и другим нашим читателям.

Приказ Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь N 198-Ц от 26 декабря 1996 г.

В целях эффективного использования топливных ресурсов на основании разработок НПО "Транстехника" **ПРИКАЗЫВАЮ:**

Утвердить и ввести в действие линейные нормы расхода топлива на автомобили и автотракторную технику согласно приложению.

Министр А.В.ЛУКАШОВ

ПРИЛОЖЕНИЕ
к приказу Министерства транспорта и коммуникации Республики Беларусь N 198-Ц от 26.12.95г.

Линейные нормы расхода топлива на автомобили и автотракторную технику

Марка автомобиля и автотракторной техники	Модель двигателя	Вид топлива	Норма расхода топлива	
			л/100 км ($м^3$/100 км)	л/моточас
Легковой автомобиль Вольво-850 ВЛВ	B5252S	бензин	11,5	-
Легковой автомобиль Мерседес-Бенц-S280	104.944	бензин	14,0	-
Специальный автомобиль Мерседес-Бенц-308Д	ОМ 601	дизельное	11,0	-
Специальный автомобиль Мерседес-Бенц-711Д	ОМ 364А-Р4	дизельное	17,0	-
Автономный отопитель Д11 Е (Мерседес-Бенц-711Д)		дизельное	-	0,2
Микроавтобус Фольксваген-Каравелла-1,9Д	4/Д/-	дизельное	10,5	-
Грузовой автомобиль с изотермическим фургоном ГАЗ-330210 "Газель"	ЗМЗ-4026.10	бензин	15,7	-
Легковой автомобиль БМВ-318	М10 184VД	бензин	9,8	-
Легковой автомобиль МЗМА-2141	Форд-1,8	дизельное	7,8	-
Автопоезд МАЗ-54328, МАЗ-9380	ЯМЗ-236	дизельное	30,0	-
Седельный тягач МАЗ-54328	ЯМЗ-236	дизельное	25,1	-
Экскаватор 30-4321	СМД-15Н	дизельное	-	0,5
Компрессорная установка ЗИФ-55ВМ	ЗИЛ-157М	бензин	-	12,0

Примечание: увеличение или снижение линейных норм расхода топлива в соответствии со "Справочником норм расхода топлива и смазочных материалов на автомобильном транспорте Республики Беларусь", утвержденным Министерством транспорта и коммуникаций Республики Беларусь 18 ноября 1994 года.

Начальник Управления науки, техники и инвестиций В.В.ДЕНИСЕВИЧ

О внесении дополнения в постановление Кабинета Министров Республики Беларусь от 24 августа 1995 г. N 465*

ПОСТАНОВЛЕНИЕ Кабинета Министров Республики Беларусь N 12 от 5 января 1996 г.

Кабинет Министров Республики Беларусь **ПОСТАНОВЛЯЕТ:**

Абзац первый пункта 3 постановления Кабинета Министров Республики Беларусь от 24 августа 1995 г. N 465 "О минимальном размере уставного фонда акционерных обществ, обществ с ограниченной ответственностью и обществ с дополнительной ответственностью" (Собрание указов Президента и постановлений Кабинета Министров Республики Беларусь, 1995 г., N 24, ст. 596) дополнить словами: "за исключением акционерных обществ, созданных в процессе приватизации государственных и арендных предприятий, которые доводят размеры своих уставных фондов до установленных размеров до 1 января 1998 г.".

Премьер-министр Республики Беларусь М.ЧИГИРЬ

* См. "НЭГ" N 36 за 6.09.1995 г., стр. 27.

О компенсации расходов, связанных с донорством крови

ПОСТАНОВЛЕНИЕ Кабинета Министров Республики Беларусь N 710 от 30 декабря 1995г.

В связи с Законом Республики Беларусь от 31 января 1995г. "О донорстве крови и ее компонентов" Кабинет Министров Республики Беларусь **ПОСТАНОВЛЯЕТ:**

1. Установить возмещение стоимости питания доноров перед сдачей и после сдачи крови в размере соответственно 5 и 45 процентов от минимальной заработной платы.

Указанные выплаты производить в день сдачи крови за счет средств учреждений здравоохранения, заготавливающих донорскую кровь.

2. Установить денежное вознаграждение:

донорам плазмы в размере 0,75, изоиммунным донорам крови и плазмы, донорам эритроцитов и лейкоцитов, используемых для изоиммуннизации и тестирования сывороток, — 1,5 и донорам клеток крови, полученных цитоферезом, — 1,0 минимальной заработной платы за каждую дозу крови (450+50 мл);

микродонорам, сдающим кровь на судебно-медицинское исследование, — в размере 5 процентов минимальной заработной платы за одно взятие крови;

донорам за одну процедуру иммуннизации анатоксинами, вакцинами в размере 0,1, эритроцитами — 0,2 минимальной заработной платы.

3. Установить донорам, сдающим кровь (плазму), денежную компенсацию за 2 дня освобождения их от работы в размере 1,5 минимальной заработной платы с выплатой этой компенсации за счет средств учреждений здравоохранения. Донору после сдачи крови (плазмы) выдается справка об освобождении от работы на 2 дня, включая день сдачи крови; за работником на это время сохраняется место работы (должность).

4. Установить донорам, отстраненным от кроводачи по медицинским показаниям, а также после проведения иммуннизации денежную компенсацию в размере 5 процентов минимальной заработной платы за каждый час обследования с выдачей им справки о времени пребывания в учреждении здравоохранения.

5. Признать утратившим силу постановление Совета Министров Республики Беларусь от 18 июля 1994г. N 547 "О компенсации расходов, связанных с донорством крови" (СП Республики Беларусь, 1994г., N 20-21, ст.413).

Премьер-министр Республики Беларусь М.ЧИГИРЬ

ПОЛОЖЕНИЕ о порядке формирования и применения цен и тарифов

Утверждено постановлением Министерства экономики N 36 от 27.12.95г.

Зарегистрировано в Реестре Государственной регистрации 29.12.95г., рег.N 1215/12

С вводом в действие с 1 января 1996 года настоящего Положения утрачивают силу "Положение о порядке формирования и применения свободных цен и тарифов", утвержденное постановлением Департамента цен при Минэкономики Республики Беларусь от 13 июня 1994 года N 135ц (регистрационный N 421/12 от 17.06.94г.), дополнения NN 1—5 (регистрационные номера N 505/12 от 4.08.94г., N 526/12 от 17.08.94г., N 639/12 от 12.12.94г., N 765/12 от 24.01.95г., N 1022/12 от 2.08.95г.) и разъяснения к нему.

I. Общие положения

1.1. Настоящее Положение предусматривает порядок формирования и применения цен и тарифов на продукцию, товары и услуги и применяется всеми субъектами хозяйствования (юридическими и физическими лицами), независимо от подчиненности и форм собственности, изготовляющими* и реализующими** продукцию, товары и услуги на территории Республики Беларусь, если правительством не установлен иной порядок.

1.2. Министерства, ведомства, облисполкомы и Минский горисполком в соответствии с предоставленными правами осуществляют регулирование цен (тарифов) на продукцию, товары (услуги).

1.3. Контроль за соблюдением цен (тарифов) и санкции за нарушение установленного порядка ценообразования осуществляются в соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 1 февраля 1993г. N 51 "Об усилении контроля за соблюдением цен" (СП РБ N 4, 1993г., ст.43), Кабинета Министров Республики Беларусь от 2 декабря 1994г. N 221 "О повышении эффективности контроля за ценами" (СП РБ N 13, 1994г., ст.342).

II. Порядок формирования отпускных цен на продукцию производственно-технического назначения, потребительские товары и тарифов на услуги

2.1. Отпускные цены на продукцию производственно-технического назначения, товары народного потребления и тарифы на услуги формируются на основе плановой себестоимости, всех видов установленных налогов и неналоговых платежей, прибыли, с учетом качества продукции (товаров, услуг) и конъюнктуры рынка.

Включение затрат в себестоимость производится в соответствии с Основными положениями по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), утвержденными Госэкономпланом, Минфином и Госкомстатом 19.02.93г., и дополнениями к ним или отраслевыми методиками по калькулированию себестоимости.

Отпускные цены (тарифы) формируются на условиях франко-станция (порт, пристань) отправления, по договоренности сторон могут быть приняты другие условия доставки продукции (товара). При одногороднем отпуске — франко-склад изготовителя.

2.2. Регулирование отпускных цен (тарифов) на продукцию (услуги) предприятий-монополистов осуществляется в соответствии с Законом Республики Беларусь "О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции", постановлениями Кабинета Министров Республики Беларусь и Комитета цен Минэкономики, издаваемыми последним исходя из его полномочий***.

2.3. Свободные отпускные цены (тарифы) рассчитываются предприятиями-изготовителями и согласовываются при расчетах с покупателями продукции, товаров и услуг.

Изготовители имеют право согласовывать с покупателями различный уровень свободных отпускных цен на одну и ту же продукцию (товар) исходя из условий поставки, платежей, конъюнктуры рынка, сезонного спроса. Допускается согласование с покупателями конечных розничных цен.

2.4. В случае, если предприятия-изготовители при реализации продукции (товаров) предоставляют покупателю скидку с установленной им свободной отпускной цены, отпускная цена с учетом скидки будет являться свободной отпускной ценой на данную продукцию.

2.5. Закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию определяются производителями по согласованию с перерабатывающими, заготовительными и торгующими предприятиями исходя из плановых затрат на производство, установленных налогов и неналоговых платежей, необходимой прибыли, конъюнктуры рынка.

2.6. Заготовительные предприятия и организации, другие субъекты хозяйствования, независимо от форм собственности, осуществляющие закупки у колхозов, госхозов, крестьянских (фермерских) хозяйств и населения сельскохозяйственной продукции (животноводства, растениеводства, в том числе дикорастущих плодов, ягод и грибов) формируют отпускные цены исходя из закупочной цены, плановых издержек обращения (расходов по заготовке, хранению и транспортировке сельхозпродукции), установленных налогов и неналоговых платежей, необходимой прибыли, по которым осуществляется реализация продукции перерабатывающим и торгующим предприятиям.

2.7. Порядок оплаты страхования продукции (товаров), транспортной тары, других платежей определяется по соглашению сторон и оговаривается в протоколах согласования цен или договорах на поставку продукции.

2.8. По продукции производственно-технического назначения и товарам народного потребления, продаваемым (перепродаваемым) на территории республики через снабженческо-сбытовые, оптовые предприятия и иных субъектов хозяйствования, осуществляющих оптовые поставки, независимо от подчиненности и форм собственности, оптовая надбавка определяется по соглашению сторон, исходя из плановых издержек, установленных налогов и неналоговых платежей, необходимой прибыли.

Министерства, другие вышестоящие организации могут устанавливать предельные размеры оптовой надбавки для подведомственных предприятий.

2.9. Отпускная цена импортной продукции (товара) на внутреннем рынке формируется оптовым покупателем, осуществившим ее ввоз в республику.

Отпускная цена на импортную продукцию (товары) определяется исходя из контрактной цены, пересчитанной по курсу Национального банка в порядке, устанавливаемом Министерством финансов, с учетом всех затрат по импорту, установленных налогов и неналоговых платежей, комиссионного вознаграждения посреднику, прибыли и конъюнктуры внутреннего рынка.

2.10. В случаях, когда внешнеторговая организация осуществляет закупку импортных товаров (продукции) для отечественного заказчика, отпускная цена внешнеторговой организации определяется исходя из контрактной цены, пересчитанной по курсу Национального банка в порядке, определяемом Министерством финансов, с добавлением понесенных ею затрат, установленных налогов и неналоговых платежей, прибыли. Доведение цены импортного товара (продукции) до цены внутреннего рынка осуществляет заказчик (владелец) этого товара с выполнением последующих налоговых расчетов по разнице в ценах приобретения и продажи товара. По соглашению сторон цена внутреннего рынка может определяться внешнеторговой организацией с выполнением ею указанных налоговых расчетов.

2.11. Отпускные цены на импортные товары, закупаемые в счет кредитов, полученных под гарантию правительства Республики Беларусь, определяются заказчиком на основе контрактных цен, пересчитанных в рубли по курсу валют, обеспечивающего возврат в бюджет рублевого эквивалента, в порядке, определяемом Министерством финансов, процентов, начисленных за фактический срок пользования кредитом, таможенной пошлины, таможенных платежей, других расходов по импорту, конъюнктуры рынка и согласовываются с Комитетом цен Министерства экономики.

Дооценка остатков нереализованных заказчиком импортных товаров проводится при наличии кредиторской задолженности по обязательствам перед поставщиками, банками и другими кредиторами с отнесением сумм дооценки на стоимость товаров, а после их реализации — на финансовые результаты.

2.12. Субъекты хозяйствования независимо от подчиненности и форм собственности имеют право реализовывать другим предприятиям и организациям, а также населению имеющиеся у них ранее приобретенные товары народного потребления, продукцию производственно-технического назначения, в том числе неиспользуемые сырье, материалы в производственных запасах исходя из отпускных цен, действующих на момент продажи, а по продукции (товарам), снятой с производства, применительно к действующим ценам аналогов.****

Разница в ценах, полученная в результате дооценки, направляется на результаты хозяйственной деятельности предприятия с налогообложением согласно действующему законодательству.

Субъекты хозяйствования самостоятельно принимают решение о необходимости проведения дооценки. Дооценка продукции (товаров) производится комиссией, созданной на предприятии, и оформляется актом переоценки.

Предприятия имеют право реализовывать ранее изготовленную продукцию по ценам, действующим на момент продажи.

2.13. Реализация продукции производственно-технического назначения и транспортной техники, в том числе легковых автомобилей, бывших в употреблении, производится всем потребителям исходя из цен, действующих на момент продажи, с учетом спроса, а также износа и качества реализуемой продукции.

Продукция (транспортная техника), снятая с производства, реализуется применительно к ценам аналогов.

2.14. Отпускные цены на вторичные ресурсы определяются по согласованию между предприятием-владельцем и покупателем. При этом цены на вторичные ресурсы не могут быть выше цен первичного сырья у потребителя, включая затраты на их переработку.

Некондиционная (нестандартная) продукция (товары) реализуется по ценам договоренности, но не выше стоимости кондиционной (стандартной) продукции (товара), выпускаемой данным изготовителем.

III. Порядок формирования розничных цен

3.1. Розничные цены на продукцию и товары формируются розничным торговым предприятием, иным предприятием, формирующим розничные цены, исходя из:

— отпускной цены предприятия-изготовителя или цены, сформированной покупателем, осуществившим ввоз продукции (товаров) в республику;

— оплаченной оптовой надбавки (при закупке у оптовых поставщиков);

— торговой надбавки, самостоятельно определяемой розничным торговым предприятием (иным предприятием), исходя из плановых издержек обращения, установленных налогов и неналоговых платежей, необходимой прибыли.

3.2. Стоимость товаров (продукции), используемых предприятиями, при оказании услуг населению независимо от форм собственности определяется исходя из цены приобретения с добавлением фактических затрат по их приобретению.

Предприятия бытового обслуживания реализуют товары, изготовленные мелкой партией, всем потребителям по сформированным ценам. При реализации указанных товаров через розничные торговые предприятия, в том числе входящие в систему бытового обслуживания, к сформированным ценам взимается торговая надбавка, определяемая в соответствии с пунктом 3.1. Положения.

3.3. Розничные цены на сельскохозяйственную продукцию формируются розничными торговыми предприятиями (иными предприятиями) исходя из закупочной цены сельхозпроизводителей или отпускной цены заготовительных организаций, оплаченной оптовой надбавки, при закупке у оптовых поставщиков, и торговой надбавки, определяемой в соответствии с пунктом 3.1.

3.4. На предприятиях общественного питания наценки применяются к розничным ценам, сформированным в том же порядке, что и на розничных торговых предприятиях.

При формировании предприятиями общественного питания продажных цен на продукцию собственного изготовления на основе себестоимости и норматива рентабельности сырье и товары включаются в калькуляцию по ценам приобретения.

Цены на покупные товары, поступившие на предприятия общественного питания по отпускным ценам и реализуемые без кулинарной обработки, устанавливаются с добавлением торговой надбавки. Наценки в пользу предприятий общественного питания в этом случае не применяются, за исключением товаров, продаваемых в розлив и порционно, к ценам которых взимаются соответствующие наценки.

IV. Оформление документов и информация по ценам

4.1. Предприятия-изготовители, независимо от форм собственности, составляют плановые калькуляции на вырабатываемую продукцию (товары, услуги) при обосновании отпускных цен (тарифов).

4.2. Отпускные цены (тарифы) фиксируются в протоколе согласования, который подписывается руководителями предприятия-изготовителя (продавца) и предприятия-потребителя (покупателя). Рекомендуемая форма протокола согласования приведена в приложении N 2. Возможны иные формы согласования цен.

Информация об уровне отпускных цен направляется предприятием-изготовителем в органы ценообразования в трехдневный срок.

Розничные цены, рассчитанные в установленном порядке,

---

* — в дальнейшем именуются "изготовители".

** — в дальнейшем — "продавцы".

*** — по состоянию на 1.01.96г. — постановления Совета Министров Республики Беларусь от 20 января 1992 года N 27 "О временных мерах противодействия завышению цен монопольными производителями" (СП РБ N 2, 1992г., ст.25) и от 19 октября 1992 года N 634 "О дополнительных мерах по государственному регулированию цен (тарифов) на продукцию (товары, услуги)" (СП РБ N 29, 1992г., ст.538), распоряжение Совета Министров Республики Беларусь от 29 января 1993г. N 68р, постановление Департамента цен при Госэкономплане от 2.04.93г. N 145ц "Порядок регулирования цен (тарифов) на продукцию, товары (услуги) предприятий-монополистов".

**** — указанный порядок дооценки не распространяется на сырье, материалы, комплектующие изделия и т.п. в производственных запасах, идущих в производство.

учитываются продавцом в реестре, рекомендуемая форма которого приведена в приложении N 3 или книге учета поступления товара.

4.3. Обозначение розничных цен на ярлыках или ценниках, выставляемых в торговых залах, осуществляется розничными торговыми предприятиями.

4.4. Обозначение розничных цен непосредственно на изделиях, товарных и упаковочных ярлыках, этикетках, в технических паспортах (по товарам культурно-бытового и хозяйственного назначения, выпускаемым с техническими паспортами) производится предприятиями, осуществляющими розничную торговлю.

4.5. Хозяйствующие субъекты независимо от форм собственности, не имеющие разрешений Нацбанка на розничную торговлю и оказание услуг гражданам за иностранную валюту, не имеют права обозначать розничные цены на ярлыках и ценниках в иностранной валюте или условных единицах.

4.6. Округление розничных цен (тарифов) на продукцию, товары и услуги производится в соответствии с приложением N 4 к настоящему Положению.

Округление отпускных цен на вырабатываемую продукцию производится в порядке, устанавливаемом самим предприятием-изготовителем.

4.7. Потребительским товарам, производимым и реализуемым в республике, предприятия присваивают артикулы, состоящие из последней цифры года выпуска изделия, порядкового номера товара, начинающегося ежегодно с единицы, других обозначений по согласованию между поставщиком и продавцом. При переходящем выпуске товаров может сохраняться первоначальная артикуляция. По товарам, реализуемым по свободным ценам, в артикуле добавляется буква "С".

4.8. В соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 1.02.93г. N 51 отпускные цены на потребительские товары (продукцию производственно-технического назначения) указываются поставщиками в товаросопроводительных документах (товаротранспортных накладных, счетах-фактурах и т.п.) с необходимым обоснованием цен — номер декларации, протокол согласования цен и т.п. В случаях поставки товаров (продукции) через оптовые (снабженческо-сбытовые) предприятия в товаросопроводительных документах в обязательном порядке указываются дополнительно размер оплаченной и взимаемой оптовой надбавки (наценки).

V. Изменение цен и тарифов

5.1. Отпускные и розничные цены могут быть изменены в течение срока действия договора по согласованию между изготовителем (поставщиком) и потребителем (покупателем).

Уценка при снижении свободных розничных цен на товары, не пользующиеся спросом из-за высоких цен, а также в случаях изменения сезонного спроса производится за счет торговых предприятий (иных продавцов).

При согласовании конечных розничных цен уценка производится за счет изготовителя и торгового предприятия с распределением сумм уценки по соглашению сторон, а при недостижении согласия — поровну.

При поставке предприятием-изготовителем товаров (продукции) по ценам, не согласованным с торговыми предприятиями, уценка производится за счет изготовителя.

ПРИЛОЖЕНИЕ N 1

Характеристика терминов, применяемых в Положении

Отпускная цена — цена, применяемая предприятиями-изготовителями в расчетах со всеми покупателями за исключением населения. Устанавливается по соглашению сторон или декларируется в органы ценообразования, регистрирующие эти цены. Изготовители (продавцы) имеют право согласовывать с покупателями различный уровень цен на одну и ту же продукцию (товар) исходя из условий поставки, платежей, конъюнктуры рынка, сезонного спроса.

Оптовая надбавка — надбавка, образующаяся в оптовом звене сферы обращения. Устанавливается по соглашению сторон в лице снабженческо-сбытовых, оптовых и розничных предприятий (иных хозяйствующих субъектов) и предназначена для компенсации расходов, связанных с товародвижением, и получения прибыли от этих операций. По решению правительства или органов ценообразования может иметь ограничение размеров (в частности, на внутреннем рынке).

Торговая надбавка — надбавка, устанавливаемая торговыми предприятиями (иными хозяйствующими субъектами) при реализации товара (продукции) населению. Предназначена для покрытия расходов торговых предприятий, связанных с продажей товара (продукции) в розницу, и получения прибыли от этих операций. По решению правительства или органов ценообразования может иметь ограничение размеров.

Розничная цена — цена (фиксированная или свободная), по которой товар реализуется населению. Фиксированная розничная цена устанавливается органами ценообразования. Свободная - формируется розничным торговым предприятием (иным хозяйствующим субъектом) исходя из отпускной цены и торговой надбавки, включая надбавку оптового звена.

* * *

Формы Протокола согласования свободных отпускных цен на товары (продукцию) (приложение N 2), Реестра розничных цен (приложение N 3) имеют рекомендательный характер и соответствуют прошлогодним, поэтому в "НЭГ" не публикуются.

ПРИЛОЖЕНИЕ N 4

ПОРЯДОК округления розничных цен на продовольственные и непродовольственные товары и тарифов на услуги

1. Розничные цены и тарифы округляются в следующем порядке:

Цена (тариф)	Точность округления	Порядок округления	При округлении цены (тарифы) должны заканчиваться	Примеры	
				до округления	после округления
1	2	3	4	5	6
—	до 100 руб.	до 50 руб. отбрасывается; 50 руб. и выше округляется до 100 руб.	ОО руб.	843-00 1750-00 11322-00 51377-00	800-00 1800-00 11300-00 51400-00

2. Округлению подвергаются цены (тарифы) за соответствующую единицу измерения (штуку, десяток, метр и т.п.), на которую устанавливается цена (тариф).

3. Свободные розничные цены (тарифы) на комплекты изделий (гарнитуры, комплекты и т.д.) округляются:

3.1. При согласовании цен на отдельные изделия, входящие в комплект, округляется цена каждого изделия отдельно. После суммирования округленных цен изделий цена комплекта не округляется.

3.2. При согласовании цен на комплект в целом (при отсутствии цен на отдельные изделия, входящие в комплект) округляется цена комплекта.

4. Цены на товары, реализуемые по свободным отпускным ценам с добавлением фиксированных торговых надбавок (в процентах), округляются после начисления этих надбавок. При этом допускается превышение предельного размера надбавки, полученное от округления цен с надбавкой.

5. При определении свободных розничных цен на весовые изделия из драгоценных металлов, отпускные цены на которые установлены за грамм изделия, сначала округляется свободная розничная цена 1 грамма изделия до целого числа рублей, а затем розничная цена изделия по общему порядку округления цен.

Округление свободных розничных цен на штучные изделия из драгоценных металлов производится в общем порядке.

6. Настоящий порядок округления распространяется и на товары, работы, услуги, реализуемые по фиксированным розничным и залоговым ценам и тарифам.

7. Порядок округления свободных розничных цен на продукцию предприятий общественного питания определяется соответственно Белкоопсоюзом (по подведомственным предприятиям) и обл(гор) исполкомами на основании предоставленных им прав по регулированию цен и наценок.

8. Министерства и ведомства имеют право самостоятельно решать отдельные вопросы округления цен, не допуская при этом серьезного ущемления интересов покупателей.

Комитет цен Министерства экономики Республики Беларусь

Комментарий

Вновь утвержденное Положение определяет общие подходы в формировании и применении цен на продукцию, товары и тарифов на услуги на территории нашей страны. Оно применяется всеми субъектами хозяйствования независимо от форм собственности. Министерства, ведомства, облисполкомы и Минский горисполком в соответствии с предоставленными правительством полномочиями вправе регулировать отпускные цены на продукцию предприятий-монополистов, а также розничные цены на социально значимые товары.

Новое Положение предусматривает дополнительно и порядок формирования цен на сельскохозяйственную продукцию и правила определения их на продукцию, закупаемую под гарантию правительства. По мере необходимости Комитет цен Министерства экономики будет определять виды продукции, цены на которые должны с ним согласовываться.

Новое в данном Положении: предприятия-изготовители согласовывают с покупателями не только отпускные, но и конечные розничные цены. В зависимости от сроков оплаты, объемов партий и прочих факторов предприятия могут устанавливать надбавки или предоставлять скидки с отпускных цен.

Сами отпускные цены формируются исходя из плановой себестоимости. Затраты определяются в соответствии с Основными положениями по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг). Для их обоснования предприятия составляют калькуляции.

Оптовые и торговые надбавки формируются на основе плановых издержек обращения.

Субъекты хозяйствования, занимающиеся оптовыми поставками, имеют право реализовывать ранее приобретенную продукцию производственно-технического назначения и товары народного потребления по ценам, действующим на момент продажи. Суммы разницы в ценах относятся на результаты хоздеятельности.

Предприятия-изготовители имеют право реализовывать ранее изготовленную продукцию по ценам, действующим на момент продажи. Дооценка товаров народного потребления в оптовых предприятиях торговли, основным видом деятельности которых является оптовая торговля товарами народного потребления, и розничных торговых предприятиях осуществляется в соответствии с постановлениями Кабинета Министров Республики Беларусь N 139 от 26.10.94г. и N 375 от 17.07.95г. При этом предусмотренный порядок дооценки не распространяется на сырье, материалы, комплектующие изделия и т.п. в производственных запасах.

Розничная цена формируется исходя из отпускной цены предприятия-изготовителя или цены, сформированной оптовиком, ввезшим товар на территорию республики, оптовой надбавки при закупке у оптовых поставщиков и самостоятельно определяемой розничным торговым предприятием торговой надбавки, исчисляемой к отпускной цене предприятия-изготовителя, или цены, сформированной оптовиком, ввезшим товар в страну.

Поскольку постановление Совета Министров РБ N 51 от 1.02.93г. все еще действует, в Положении предусмотрен и такой существенный момент: при продаже или перепродаже продукции и товаров на территории Беларуси в сопроводительных документах продавцы обязаны указывать отпускные цены предприятий-изготовителей или цены, сформированные оптовиком, доставившим товар из-за пределов республики, а также свою оптовую надбавку.

Учитывая, что изготовители согласовывают с продавцами как отпускные, так и конечные цены, в Положении предусмотрена ответственность сторон при уценке товаров народного потребления, не пользующихся спросом.

Во избежание различного толкования терминов в Положении дается их одноэначная расшифровка.

Отдел методологии и прогнозирования цен Комитета цен Министерства экономики

ДОКУМЕНТ

О проекте Закона Республики Беларусь "О Государственном бюджете Республики Беларусь на 1996 год"

УКАЗ Президента Республики Беларусь N 522 от 30 декабря 1995г.

В целях реализации полномочий исполнительной власти **ПОСТАНОВЛЯЮ:**

1. Одобрить проект Закона Республики Беларусь "О Государственном бюджете Республики Беларусь на 1996 год" и внести его в Верховный Совет Республики Беларусь на утверждение.

2. До принятия соответствующих законов продлить действие законодательных актов Республики Беларусь о предусмотренных на 1995 год платежах в бюджет и во внебюджетные фонды.

3. Кабинету Министров Республики Беларусь до утверждения Государственного бюджета Республики Беларусь на 1996 год руководствоваться пунктом 4 статьи 17 Закона Республики Беларусь "О бюджетной системе Республики Беларусь".

Президент Республики Беларусь **А.ЛУКАШЕНКО**

ПРАВИЛА регулирования деятельности банков в области платежеспособности, ликвидности и крупных рисков N 75 от 18.12.95 г.

Утверждены правлением Национального банка РБ 28 ноября 1995 г.

В соответствии со статьей 20 Закона Республики Беларусь "О Национальном банке Республики Беларусь" для оценки платежеспособности, ликвидности и крупных рисков Национальным банком установлены следующие значения экономических нормативов, рассчитанных в целом по балансу банка:

— коэффициент платежеспособности (К1) — не менее 10%;

— коэффициент краткосрочной ликвидности (К2) — не менее 1,0;

— максимальный размер риска на одного заемщика (К3) — не более 30% собственного капитала банка, для пайщиков и акционеров банка — не более 25%;

Примечание.

На кредиты, выданные под обеспечение ценных бумаг правительства, Национального банка Республики Беларусь, норматив максимального размера риска не распространяется.

Максимальный размер риска на одного ссудозаемщика по межбанковским кредитам — не более 15% собственного капитала.

Размер межбанковского кредита (как предоставленного, так и привлеченного) — не более 100% собственного капитала банка.

При определении коэффициентов платежеспособности и максимального риска на одного заемщика учитывается собственный капитал, который имеет реальную способность покрыть непредвиденные убытки банка. Это оплаченный (зарегистрированный) уставный фонд банка, созданные за счет прибыли другие фонды банка, нераспределенная прибыль за минусом иммобилизованных средств и суммы недоначисленного резерва на возможные потери по сомнительным долгам.

1. Коэффициент платежеспособности (К1)

Коэффициент платежеспособности — это соотношение между размером собственного капитала банка и суммой его активов, взвешенных на степень риска. Активные операции дифференцированы на активы, не имеющие риска, т.е. освобожденные от требований платежеспособности, и на активы, имеющие риск возможного невозврата.

По степени риска вложений и возможной потери части стоимости активы классифицируются:

Степень риска	Статьи
0%	средства на корреспондентском и на резервном счетах в Национальном банке; ценные бумаги правительства; ценные бумаги Национального банка; кредиты, выданные под залог ценных бумаг правительства, Национального банка, под мобилизационные резервы; долгосрочные кредиты на пополнение собственных оборотных средств предприятий и организаций, выданные Национальным банком; касса и приравненные к ней средства; рублевые кредиты под залог валюты или рублевых и валютных депозитов
20%	средства на корсчетах у других банков; кредиты, выданные под гарантию банков
50%	гарантии и поручительства, выданные банком в погашение обязательств других юридических лиц; активные остатки на контокорентных счетах
70%	— кредиты, выданные под залог имущества и других товарно-материальных ценностей
100%	— кредиты, ранее выданные под договоры страхования; поручительства физических лиц, гарантии или поручительства юридических лиц; пролонгированные и просроченные кредиты; прочие кредиты, не вошедшие в число вышеперечисленных; здания и другие основные и оборотные фонды; участие в хозяйственной деятельности предприятий, по которым банк получает процент от результатов работы; прочие активы
	Межбанковские кредиты:
20%	до востребования, с договорными сроками
50%	пролонгированные
80%	просроченные

Итог активов, взвешенных на риск, — знаменатель коэффициента платежеспособности.

Коэффициент платежеспособности рассчитывается по форме 2801 (приложение 1 к настоящим Правилам).

2. Коэффициент ликвидности (К2)

Ликвидность — это способность банка своевременно осуществлять платежи по своим обязательствам. Принцип расчета ликвидности состоит в сопоставлении ликвидных активов с определенными пассивами, т.е. фактической ликвидности с требуемой.

Фактическая ликвидность — это имеющиеся ликвидные активы для оплаты долговых обязательств в срок погашения или до востребования в зависимости от обстоятельств.

К ликвидным активам относятся:

1. Касса и приравненные к ней средства	100% от балансовой суммы
2. Остатки на корреспондентских счетах	-"-
в Национальном банке	100% -"-
в других банках	80% -"-
3. Межбанковские кредиты:	-"-
до востребования, с договорными сроками	80% -"-
пролонгированные	50% -"-
просроченные	20% -"-
4. Ценные бумаги правительства	100% -"-
5. Ценные бумаги Национального банка	100% -"-

Требуемая ликвидность — это сумма ликвидных активов, которую необходимо хранить банку, чтобы он мог оплачивать свои долговые обязательства при их востребовании. Она определяется по сумме пассивов до востребования, взвешенных на риск возможного одновременного снятия средств по ним.

Установлены два требования, т.е. риски 20 и 60 процентов одновременного снятия по пассивам до востребования:

1. Остатки на расчетных и текущих счетах юридических лиц	20% от балансовой суммы
2. Вклады и депозиты до востребования	20% -"-
3. Средства на корреспондентских счетах других банков	20% -"-
4. Кредиты до востребования, купленные у других банков	60% -"-
5. Депозиты других банков до востребования	60% -"-

На пассивное сальдо по корсчету банка в Национальном банке установлен риск возможного снятия 100%.

Коэффициент ликвидности (К2) характеризует соотношение активов банка сроком погашения до 12 месяцев и обязательств банка со сроком исполнения до 12 месяцев.

Коэффициент ликвидности (К2) рассчитывается по форме 2809 (приложение 2 к настоящим Правилам).

3. Максимальный размер риска на одного заемщика (К3)

Данный показатель представляет собой отношение совокупной задолженности банку по ссудам одного заемщика (включая дочерние предприятия и организации, связанные с ним посредством долевого участия) плюс 50% суммы забалансовых обязательств, выданных банком в отношении этого заемщика, к собственному капиталу банка.

Из совокупной суммы обязательств заемщика исключаются:

— ранее выданные кредиты на пополнение собственных оборотных средств;

— кредиты, выданные под гарантии правительства, Национального банка Республики Беларусь, под залог правительственных ценных бумаг и Национального банка Республики Беларусь.

Кредит, для которого сумма риска на одного заемщика превышает 15 процентов собственного капитала банка, рассматривается в качестве "крупного". Суммарный остаток задолженности по всем "крупным" кредитам, выданным банком, с учетом забалансовых обязательств не должен превышать восьмикратного размера собственного капитала банка.

Если сумма всех "крупных" кредитов, включая межбанковские кредиты, превысит установленный восьмикратный размер собственного капитала до 50 процентов, то требования по платежеспособности удваиваются, т.е. коэффициент К1 должен быть не менее 20 процентов; если превысит норму более чем на 50 процентов, то требования по платежеспособности утраиваются, или не менее 30 процентов.

Контроль за соблюдением максимального риска на одного ссудозаемщика осуществляется ежедневно.

О всех выдачах "крупных" кредитов банки незамедлительно ставят в известность Главное управление Национального банка по месту нахождения корреспондентского счета с указанием наименования заемщика, даты выдачи и погашения, суммы кредита, совокупной задолженности по данному заемщику, вида обеспечения кредита. Сведения представляются по форме 2805 (приложение 5) — по каждому факту выдачи "крупного" кредита, а также по форме 2803 (приложение 3) — ежемесячно.

4. Предельный размер межбанковского кредита

Под размером межбанковского кредита понимается отношение остатка задолженности по рублевым и валютным кредитам (как предоставленным другим банкам, так и привлеченным от других банков), включая:

— операции с ценными бумагами — векселями, депозитными сертификатами;

— предоставление банкам временной финансовой помощи;

— активные остатки (овердрафт) по корсчетам банков-нерезидентов;

— 50% выданных другим банкам гарантий,

к сумме собственных средств банка на конкретную дату.

Предельный размер как предоставленных, так и привлеченных межбанковских кредитов составляет 100% от собственного капитала банка на начало и конец операционного дня.

На выданные банком межбанковские кредиты, отнесенные к "крупным", распространяются требования представления отчетности по формам 2803 и 2805.

Контроль за соблюдением предельного размера межбанковского кредита осуществляется ежедневно. Результаты контроля включаются в форму отчетности 2810 (приложение 6), представляемую ежемесячно.

5. Порядок и сроки представления отчетности

Для осуществления надзора за состоянием платежеспособности, ликвидности и крупных рисков банков Национальный банк устанавливает следующий порядок и сроки представления отчетности.

Экономические нормативы платежеспособности и ликвидности должны рассчитываться на основании данных баланса по состоянию на 1-е число месяца, следующего за отчетным, передаваемых в Национальный банк по электронной почте ProCarry. Эта же исходная информация используется учреждениями Национального банка для анализа отчетности коммерческих банков.

При заполнении прилагаемых к настоящим Правилам форм отчетности суммы должны указываться в миллионах рублей с точностью до одного знака после запятой с округлением.

Если в описании структуры статей после номера счета (или группы счетов) не указаны буквы (А — актив, П — пассив, А-П — актив минус пассив, П-А — пассив минус актив), то в активе платежеспособности и ликвидности для расчета принимается активный остаток по счету, в пассиве ликвидности для расчета принимается пассивный остаток по счету, то есть счет не сальдируется.

Здания, сооружения и другие основные и оборотные фонды принимаются в расчет платежеспособности по остаточной стоимости.

Отчетность по формам 2801 (приложение 1), 2803 (приложение 3), 2809 (приложение 2), 2810 (приложение 6) представляется ежемесячно:

— головными банками, кроме обслуживаемых на уровне центрального аппарата Национального банка, — в главные управления Национального банка (ГУ НБ) по месту обслуживания не позднее 10-го числа месяца, следующего за отчетным;

— головными банками, обслуживаемыми на уровне центрального аппарата Национального банка, — в Управление методологии и анализа Департамента банковского надзора (УМА) не позднее 15-го числа месяца, следующего за отчетным;

— главными управлениями Национального банка, после анализа отчетов, в Управление методологии и анализа не позднее 15-го числа месяца, следующего за отчетным.

Отчетность по форме 2804 (приложение 4) представляется два раза в год: на 1 января и на 1 июля по технологии, аналогичной вышеописанной.

Отчетность по форме 2805 (приложение 5) представляется на следующий день после совершения операции в два адреса (если банк обслуживается на уровне ГУ НБ): в ГУ НБ и в УМА (или непосредственно в УМА, если банк обслуживается на уровне центрального аппарата Национального банка).

6. Порядок и сроки представления отчетности по электронной почте ProCarry

По формам 2801, 2803, 2805 и 2809 сохраняется технология передачи отчетности по каналам связи средствами электронной почты ProCarry с досылкой отчетов на бумажных носителях.

Формат файла F2801.NNN для передачи коммерческими банками отчета, объединяющего сведения по формам 2801 и 2809, описан в приложении 7.

Формат файлов F2803.NNN и F2805.NNN для передачи отчетов, содержащих сведения по формам 2803 и 2805 соответственно, описан в приложениях 8 и 9. Формат текстового файла F2805s.NNN, содержащего справочные данные о ссудополучателях коммерческого банка и сопровождающего файлы F2803.NNN и F2805.NNN, описан в приложении 10.

Описание справочника видов обеспечения кредитов (залогов), используемого при подготовке текстового файла F2805.NNN, приведено в приложении 11.

Регламент представления отчетности по электронной почте ProCarry описан в приложении 12.

Ответственность за своевременность представления и достоверность отчетной информации возлагается на руководителей банков.

С выходом настоящих Правил утрачивают силу:

— Правила регулирования деятельности банков в области платежеспособности, ликвидности и крупных рисков от 30.12.94 N 64;

— дополнение 1 от 31.01.95 N 473;

— дополнение 2 от 22.02.95 N 488;

— письма Национального банка от 03.08.95 N 576, от 10.08.95 N 28011/50, от 26.09.95 N 608;

— п.2.1 письма Национального банка от 07.08.95 N 580.

Управление методологии и анализа

Документ Национального банка РБ "Правила регулирования деятельности банков в области платежеспособности, ликвидности и крупных рисков" содержит также ряд приложений и таблиц.

Приложение 1: расчет коэффициента платежеспособности коммерческого банка (форма)

Приложение 2: расчет коэффициента ликвидности коммерческого банка (форма)

Приложение 3: сведения о "крупных" кредитах, выданных банком (форма)

Приложение 4: сведения об активах и пассивах банка со сроками погашения от года и выше (форма)

Приложение 5: сведения о выданных банком разовых "крупных" кредитах (форма)

Приложение 6: сведения о соблюдении предельного размера межбанковского кредита (форма)

Приложение 7: формат текстового файла, содержащего сведения о расчете коэффициентов платежеспособности и ликвидности

Приложение 8: формат текстового файла, содержащего сведения о "крупных" кредитах, выданных коммерческим банком за отчетный месяц

Приложение 9: формат текстового файла, содержащего сведения о выданных коммерческим банком разовых "крупных" кредитах

Приложение 10: формат текстового файла, содержащего сведения о кодах ссудополучателей коммерческого банка

Приложение 11: справочник кодов вида обеспечения "крупных" кредитов, выданных коммерческими банками

Приложение 12: информация, поступающая в Национальный банк РБ по электронной почте ProCarry для Департамента банковского надзора НБ РБ

Таблица: соответствие балансовых счетов в расчете коэффициента платежеспособности КБ

Таблица: собственный капитал

Таблица: соответствие балансовых счетов в расчете коэффициента ликвидности КБ

КАЛЬКУЛЯТОРЫ					
CASIO DM-1600/1200	16-,14-,12-разр.,дв.питание,бухгалтер.,1г.г.+ПОДАРОК!	тыс.руб.	295/191	ССМ 499103	
CITIZEN SDC-888	12-разр.,дв.питание,бухгалтерский,1г.г.	тыс.руб.	200		
CITIZEN SDC-435/428	16-разр.,дв.питание,бухгалтерский,1г.г. НОВИНКА!	тыс.руб.	300/310		
CITIZEN	30 моделей на комиссию		от 4	Белинтер-стандарт	36-52-34
CITIZEN SDC-888	12-разр., дв.питание	тыс.руб.	200		
CITIZEN SDC-414	14-разр., дв.питание	тыс.руб.	234		
CITIZEN SDC-435	16-разр., дв.питание	тыс.руб.	300		
CITIZEN SB-745P	10-разр., дв.питание	тыс.руб.	112		
ООО СПАР ПРОИЗВОДИТ И РЕАЛИЗУЕТ					
Сварочные полуавтоматы СПАР-20-70	U220B, I160A, диам.св.пр. 0.8-1мм, масса 50 кг, 1г.г.		450	ООО "Спар" г.Минск, ул.Золотая Горка, 15, тел./факс 39-70-94	
	U220B, I300A, диам.св.пр.0.8-1.2мм, масса 70 кг, 1г.г.		600		
	U380B, I315A, диам.св.пр. 0.8-1.2 мм, масса 70 кг, 1г.г.		870		
Пусковое устройство	U220B, I400A (на 24B), масса 50кг, 1г.г.		520		
Пуск.-заряд.устройство	U220B, I300A (на 12B), I150A (на 24B), масса 35 кг, 1г.г.		350		
Зарядные станции 4-постовые U220B	N=2.5кВА, Uканала 0-14B, Iканала 1-30A, масса 35кг, 1г.г.		от 700 до 1000		
	N=2.5 кВА, Uканала 14B, Iканала 10(30)A, масса 35кг, 1г.г.				
	N=5.0 кВА, Uканала 1-28B, Iканала 1-30A, масса 50 кг, 1г.г.				
	N=2.5кВА,Uканала0-14B,Iканала1-30A,авт.откл.,масса 35 кг, 1г.г.				
СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ					
Крошка мраморная		тыс.руб.	690/т	организ. (01773) 453-82	
ХИМИЯ					
Пенообразователь ПО-6К			510/т	организ. (01773) 453-82	
БЫТОВАЯ ТЕХНИКА					
Весы бытовые	НПЦБ-3, настольные, цифербл.	тыс.руб.	60	V&K	78-24-10
ИГРОВЫЕ ПРИСТАВКИ					
KEN-BOY	гар.6 мес.		14/16	БАФИ	23-52-25 23-66-79
KEN-KID	гар.6 мес.		21/25		
LIFA-2	гар.6 мес.		17/18		
MEGA-KEN	гар.6 мес.		100/120		
УСЛУГИ, РЕМОНТ, СЕРВИС					
Локальные выч.сети				АлтоЛан	78-32-13 24-26-25
Системы связи, каблирование, обслуживание, домофоны					
Визитки, бланки, ярлыки, этикетки				ИНФОМАРКЕТ ПЛЮС 36-24-28	
Световые короба, люминисцентные трубки					
Объемные буквы из металла и пластика					
Таблички, ценники, указатели					
Ламинирование					
Оформление таможенных документов, растаможивание				МЕДХОР	24-33-93
Ремонт матричных, струйных, лазерных принтеров и копировальных аппаратов				Р.Т.С.	36-33-32
Ремонт мониторов, принтеров, компьютеров, телефаксов				БЕЛХАНТ	23-83-78
Ремонт, ТО, заправка копиров. техники, принтеров, компьютеров				ЭЛПАЙ НПП Химремонт	33-02-18
Изготовление и ремонт тентов, каркасов				Реддавей и К	75-87-53
Изготовление визиток, бланков, бэджей, наклеек, этикеток, ярлыков				БИС	26-25-60
Изготовление буклетов, проспектов, календарей, плакатов, рекламных листовок					
Проведение рекламных кампаний, размещ.рекл.					
Размещение рекламы в журнале "СИТИ. Деловой город"				ЭКО-ревю	68-28-31
Печати и штампы				Нестор-Пресс	34-94-27
Реклама в Прибалтике, России, Украине, Беларуси				Нестор-Пресс	34-94-27
Фирменные бланки, визитки, рекламные листовки					

Фирменные бланки, этикетки, буклеты, плакаты, ежедневники				БОФФ	39-59-24
Оригинал-макеты, почтовая реклама, печать на конвертах					
Типографские услуги					
Юридические услуги	субъектам хозяйствования			Правовой альянс	62-51-00
ФИРМА "НОВЫЙ ВЕК" ПРЕДЛАГАЕТ					
Электронные кассовые аппараты	ЭКР2101,10отд.,3.5кг,аккум.,госреестр	тыс.руб.	6500	66-84-82 66-01-22 66-44-04 Минск, Чернышевского, 10А, офис 511	
	CRF1000,2ленты,8отд.,9разр.,госреестр	тыс.руб.	6300		
	ЭРА 101,2ленты,9отд.,9разр.,соотв.треб. Госреестра	тыс.руб.	4840		
Денежный ящик	для кассовых аппаратов любых моделей	тыс.руб.	880		
Расходные материалы	для касс,этикет-пистолета,упаковочного пистолета,факса	тыс.руб.	4.5—32.6		
Устройства определения подлинности	CASH SCAN, для опред.подлинности долл.США	тыс.руб.	1690,5		
	REGULA 4003, 4 вида контроля	тыс.руб.	3380		
Источники бесперебойного питания APC	Back-UPS 250-1250Вт, со склада, 2г.г.		175—832		
	Back-UPS Pro 280-650Вт, 2г.г.		220—440		
	Smart-UPS 250-2000Вт, 2г.г.		348—1784		
	Line-R, фильтр-стабилизатор,160B-287B, 600-1250VA, 2 г.г.		253—300		
	Matrix 3000VA, 2г.г.		5220		
Сетевые фильтры	Surge Arrest, 5 евророзеток, 2.2 кВт		37		
	PowerManager, контроль 4-х периферийных устройств		120		
	Pilot 350, 5 розеток, 2.2 кВт		25		
Программное обеспечение для UPS APC	PowerChute for Novell NetWare		100		
	PowerChute PLUS for Windows NT		100		
	PowerDoctor for MS-DOS		100		
	UPS monitoring Board for Novel		92		
Источники бесперебойного питания БАРС	АИП 250, пр-во РБ, 2г.г.	тыс. руб.	1650		
	АИП 400-1200А,авт.регул.напряж.,пр-во РБ,2г.г.	тыс. руб.	2050—6660		
	АИП 400У-1250У,унифицированный,пр-во РБ,2г.г.	тыс. руб.	2830—7990		
	БИП 600-3000,on-line,модульный,пр-во РБ,2г.г.	тыс. руб.	8580—35300		
	БИП У 600-15K,on-line,униф.,модульн.,пр-во РБ,2г.г.	тыс. руб.	10390-163600		
ПО для БАРС	SW2.2/V6.1 for UNIX	тыс. руб.	68.7-1810		
Защита портов ПК	ProtectNet P10B2, для коаксиала		35		
	ProtectNet P10BT, для витой пары		35		
ВСЕ ДЛЯ БУХГАЛТЕРИИ					
АНЖЕЛИКА	печать платежных документов, 17 докум., Windows		25	GoldenSoft	64-99-74
Бланки бухгалтерские	40 наименований со склада и под заказ			Нестор-Пресс	34-94-27
Бухгалтерские услуги				Геосистема	26-54-07
Бухгалтерское обслуживание негосударственных предприятий			от 10	ЦЕНТРАЛЬ	20-66-13
Консигнация	Windows, все о консигнации		договор.	ЭЛТИС	77-06-59
ПО МП "БЭМБИ-3"	учет операций, баланс, налоги, зарплата, склад, осн.ср-ва		120	ОРГ СЕРВИС	25-32-22 30-39-71
ПО "БЭСТ 2.xx" лок./сет.	профессиональный комплекс бухгалтерского и складского учета		от 300		
ПО "БЭСТ 3.xx" лок./сет.	расширенный комплекс бухгалтерского учета и опт.торговли		900		
Локальные сети и сетевые комплексы бухгалтерского учета "под ключ" (Novell, "БЭСТ")			договор.		
Финансы без проблем 4000	универсальная система бухучета фирмы "Hackers Design", для Windows и DOS		80	ЦЕНТРАЛЬ	20-66-13 29-08-61
	сетевая версия		495		
Продажа и обучение "1С бухгалтерия" и "1С зарплата" (Dos, Windows, сеть)			40—360	САНТКОМ	58-60-72
НОВИНКА В МИНСКЕ: мощный и простой бухпакет ABACUS			150—820		
Поможем выбрать и купить копьютеры, мебель под них, объед.в сеть			10—25		
Складской учет	1—10 цен; 1—10 складов; статистика			CCS гарантия производителя 47-91-60	
Бухучет для ЧП	налоги, платежи, счет-фактуры, контракты				
ПК "Торговая фирма"	складской учет + Бухучет + касса + статистика				

Книжный магазин журнала "Человек и экономика"

Название	Автор (издатель)	Цена
БУХГАЛТЕРСКАЯ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ЮРИДИЧЕСКАЯ ЛИТЕРАТУРА		
Корреспонденция счетов в торговле	Папковская, "Экаунт"	30000 руб.
Признаки подделки документов	"Экаунт"	30000 руб.
Экология Беларуси (Справочно-информационные материалы)		15000 руб.
Комментарий к Закону РБ "О защите прав потребителей"	Из-во "Право и экономика"	50000 руб.
Корреспонденция счетов бухгалтерского учета (в т.ч. торговля)	П.Я.Папковская, В.Н.Сушкевич, "Экаунт", 1995г.	48000 руб.
Рынок ценных бумаг. Акционерные общества, общества с ограниченной и дополнительной ответственностью. Часть 3. Бухгалтерский учет		4000 руб.
Единые нормы амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов в РБ с Положением о порядке начисления амортизации и комментарием (в 2-х частях)		30000 руб. (комплект)
Введение в микроэкономику		8000 руб.
Социальное рыночное хозяйство (идея и развитие экономического строя ФРГ). Перевод с немецкого	К.Г.Цинн, 1994г.	15000 руб.
Теория национальной экономики (Учебное пособие. Часть I. Вводный курс)	И.М.Лемешевский м-п "Плюс-минус", 1994г.	15000 руб.
Микроэкономика (теория национальной экономики). Часть II		26000 руб.
Психология бизнеса, или Как добиться личного успеха	"Право и экономика", 1994г.	15000 руб.
Финансы в малом бизнесе (анализ безубыточности и прогнозирование успеха)	"Право и экономика", 1994г.	15000 руб.
Как делать и сохранять деньги	Г.Н.Кэссон	5000 руб.
Серия: Бухгалтерский учет и отчетность. Балансовый отчет предприятия. Международная практика и действующее законодательство Беларуси	"Право и экономика", 1995г.	25000 руб.
Нематериальные активы в уставном фонде предприятия (фирмы)	В.А.Дадалко, Д.А.Пешко, 1994г.	15000 руб.
Платежный кризис. Причины, следствия, пути преодоления	Д.А.Пешко, В.А.Дадалко, 1995г.	325000 руб.
Коллективные трудовые отношения (коллективные переговоры и договоры, примирение, посредничество, арбитраж, забастовка)	И.Дикович, В.Кривой	21000 руб.
Контракты с отдельными категориями работников	В.Кривой, А.Чичина	28000 руб.
Законодательство о службе в государственном аппарате	И.Рыбчинский, И.Семериков	21000 руб.
Ответственность за нарушение законодательства о труде и трудового договора: дисциплинарная, материальная, административная, уголовная	В.Кривой	28000 руб.
Серия: Рынок ценных бумаг. "Вексель". Действующее законодательство Беларуси. Бухгалтерский учет. Международная практика	"Право и экономика", 1995г.	50000 руб.
Основы финансового аудита (Практическое пособие для руководителей, аудиторов, бухгалтеров)	И.М.Аникеев, И.С.Аникеева	28000 руб.
Сборник "Действующих постановлений Пленума Верховного суда РБ (1961—1994г.)". Часть I. Постановления по гражданским делам	БКЦ "Профессионал"	40000 руб.
Сборник действующих постановлений Пленума Верховного суда РБ. Часть II. Постановления по уголовным делам	БКЦ "Профессионал", 1995г.	40000 руб.
Юрыдычны энцыклапедычны слоўнік	Минск, БелЭН, 1992г.	25000 руб.
Правовые основы бизнеса (как открыть и вести свое дело)	"Амалфея", 1995г.	70000 руб.
Договор о залоге, протест векселей, доверенность (нотариальное оформление, инструктивный материал)	ШП "Амалфея", 1995г.	16000 руб.
Залог имущества	"Амалфея", 1995г.	25000 руб.
Жилищный кодекс	"Амалфея", 1995г.	21000 руб.
Основы бухгалтерского учета в схемах и таблицах	Т.М.Мезенцева, ООО "АУДИКС", 1995г.	26000 руб.
Судебно-правовая реформа РБ (суд присяжных и другие нововведения в законодательстве о судоустройстве)	И.И.Мартинович,М.И.Пастухов, "Амалфея", 1995г.	28000 руб.
Основные аспекты реформирования экономики РБ	В.А.Дадалко, НЦМИ "АРМИТА", 1995г.	65000 руб.
Рекомендации по ведению бухучета и применению учетных регистров на малых предприятиях	ПКФ "Экаунт", 1995г.	15000 руб.
Порядок хранения и уничтожения документов бухучета и отчетности на предприятиях и в организациях РБ	А.Н.Сушкевич, ПКФ "Экаунт", 1995г.	10000 руб.
Финансы и управление	Нильс А.Сков, 1994г.	60000 руб.
"Себестоимость" — законодательство РБ по учету затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг); переоценка основных фондов, индексация амортизационных отчислений, командировочные расходы, проводки	"Право и экономика", 1995г.	50000 руб.
Валюта: регулирование операций в Беларуси	Т.М.Розина, Минск, 1995г.	52000 руб.
Методические рекомендации по бухгалтерскому учету. Уч.издание	Р.Островлянчик, КИЦБУ "Логика", 1995 г.	95000 руб.
КЗоТ (1993 г.)	"Профессионал", 1994 г.	20000 руб.
Действующие законы о труде Республики Беларусь	Профессионал-1995 г.	27000 руб.
АО. ООО. ТОО. Акционерное общество. Общество с ограниченной ответственностью. Товарищество с ограниченной ответственностью	"Амалфея", 1994 г.	30000 руб.
Бухгалтерский учет в коммерческих банках	1994 г.	51000 руб.
Закон Республики Беларусь о бухгалтерском учете и отчетности	"Экаунт", 1995 г.	12000 руб.
Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях	1995 г.	30000 руб.
СПРАВОЧНИКИ		
СНГ.Телефонный справочник органов власти и управления (12 государств + Прибалтийские государства)		150000 руб.
Справочник для предпринимателя, осуществляющего свою деятельность без образования юридического лица и создания простых товариществ, в т.ч. с участием юридических лиц (организация совместной деятельности). В 2-х частях	И.Ковалевич. Общий объем — 10 п.л., 1993г.	8000 руб.
Ваш партнер в Индии (Деловые предложения индийских фирм). Справочник	Издан в г.Дели на русском языке, 20 п.л.	10000 руб.
Справочник: телефоны, адреса, указание рода деятельности ассоциаций, объединений,концернов, банков, совместных предприятий, региональных центров, отраслевых союзов, входящих в Союз предпринимателей		7000 руб.
Справочник адресов и телефонов предприятий и организаций Беларуси (промышленность, строительство, транспорт) (комплект из 6 брошюр)		6000 руб.
Объединенные Арабские Эмираты (туризм и коммерция)	"Амалфея"	33000 руб.
Классификаторы нормативно-справочной информации, используемые для целей таможенного оформления	Журнал "Человек и экономика", N3, 1995г.	11000 руб.
Основы оффшорного бизнеса	О.Л.Любич, И.Ю.Калинина, Минск, 1995г.	25000 руб.
Жилищное законодательство РБ (сборник нормативных актов)	"Амалфея", Минск, 1995г.	25000 руб.
Как начать хозяйственную деятельность в РБ (комментарий к законодательству) и предложения по его совершенствованию	"Амалфея", Минск, 1995г.	24000 руб.
Кодекс о браке и семье РБ	"Амалфея", Минск, 1995г.	24000 руб.
Справочник по работе с кадрами в 15 частях по состоянию на 1.01.96г. (поступила I-II часть)	"Право и экономика" 1996г.	50000 руб. (1 экз.)
СЛОВАРИ		
Справочник "Как приобрести законным путем иностранный паспорт"	ТО "Полиграмма", 1995г.	35000 руб.
Деловой энциклопедический словарь серии "Язык бизнеса", часть I (А-Д), объем 236 стр., содержащий термины по бухгалтерскому учету, банковскому делу, финансам, рынку ценных бумаг, торговому праву	"Право и экономика"	70000 руб.
Деловой энциклопедический словарь серии "Язык бизнеса", часть II (Е-М)	"Право и экономика"	80000 руб.
Деловой энциклопедический словарь серии "Язык бизнеса", часть III (Н-П)	"Право и экономика"	80000 руб.
Словарь немецко-русский, русско-немецкий, 25 тыс.слов	Фирма "Лангеншайт", изд-во "Алфавит", 1995г.	33000 руб.
Каталог предприятий и продукции Республики Беларусь.	"Витис", 1993 г.	30000 руб.
БЛАНОЧНАЯ ПРОДУКЦИЯ		
Бланки выезда за границу (1 шт.)		500 руб.
Отрывные талоны нового образца для предпринимателей и предприятий, используемые при отсутствии кассового аппарата — 1000 шт.		70000 руб.
Главная книга		20000 руб.
Кассовая книга		20000 руб.
Книга кассира-операциониста		20000 руб.
Канцелярская книга		20000 руб.
Платежное поручение		12000 руб.
Путевой лист (1 шт.)		300 руб.
Счет-фактура (1 пачка)		18000 руб.
Товарно-транспортные накладные (100 листов)		26000 руб.

Желающие приобрести эти книги переводят указанные суммы на расчетный счет редакции ***3012203820009*** *в КБ "Профбанк" в г.Минске, код 725, МФО 153001, получатель – журнал "Человек и экономика". Получают их через день по предъявлении копии платежного поручения и доверенности в редакции (г.Минск, пр.Машерова, 23, корп.2, комн.500). Получение гарантируем в течение месяца. Выдача литературы с 10.00 до 17.00 (перерыв с 13.00 до 14.00).* **Справки по тел. 23-08-44.** *При необходимости пересылки книг почтой сумма оплаты увеличивается на 3000 рублей за каждое издание. При этом в платежном поручении не забудьте указать свой точный почтовый адрес. Пересылка осуществляется только для иногородних.*

Об организации экспертизы инвестиционных проектов и программ

ПОСТАНОВЛЕНИЕ
Кабинета Министров Республики Беларусь N 651 от 30 ноября 1995 г.

В целях проведения государственной экспертизы инвестиционных проектов и программ в соответствии с Законом Республики Беларусь "Об инвестиционной деятельности в Республике Беларусь", организации отбора на конкурсной основе приоритетных для экономики республики инвестиционных проектов и программ, рационального и эффективного использования инвестиционных ресурсов Кабинет Министров Республики Беларусь **ПОСТАНОВЛЯЕТ:**

1. Установить обязательным условием осуществления инвестиционных проектов и программ за счет средств государства заключение государственной экспертизы.

2. Утвердить прилагаемый Порядок проведения государственной экспертизы инвестиционных проектов и программ.

3. Возложить проведение комплексной экспертизы инвестиционных проектов и программ на Комитет по инвестициям Министерства экономики.

Премьер-министр Республики Беларусь М.ЧИГИРЬ

ПОРЯДОК проведения государственной экспертизы инвестиционных проектов и программ

1. Настоящий Порядок разработан в целях реализации Закона Республики Беларусь "Об инвестиционной деятельности в Республике Беларусь" и регламентирует проведение государственной экспертизы представляемых на рассмотрение в Кабинет Министров Республики Беларусь инвестиционных проектов и программ по освоению новых технологий (продукции), осуществляемых за счет или с участием средств республиканского бюджета, внебюджетных фондов министерств (объединений, создаваемых по решению правительства Республики Беларусь), а также подготовки экспертных заключений для соответствующих министерств по проектам, реализуемым за счет иностранных кредитов под гарантии правительства Республики Беларусь.

2. Комитет по инвестициям Министерства экономики (далее — Комитет по инвестициям) с участием Министерства финансов, Министерства внешних экономических связей, иных заинтересованных министерств и других центральных органов управления, Национального банка (с его согласия), представителей банков, страховых организаций, лизинговых предприятий и финансовых компаний (с их согласия) осуществляет экспертизу инвестиционных проектов и программ в соответствии с Рекомендациями по разработке и оценке технико-экономических обоснований инвестиционных проектов и программ, Рекомендациями по разработке и оценке бизнес-планов предприятий, инвестиционных проектов и программ, утвержденными Министерством экономики 14 декабря 1994 г., и Порядком реализации иностранных кредитов, привлекаемых в республику под гарантии правительства Республики Беларусь, утвердженным Министерством экономики, Министерством финансов, Министерством внешних экономических связей и Национальным банком от 23 ноября 1994 г.

В случае необходимости для проведения экспертизы могут привлекаться независимые эксперты, в том числе иностранные. При этом затраты, связанные с проведением экспертизы, несет инициатор проекта.

3. Для проведения экспертизы инвестиционных проектов и программ инициаторы проекта представляют в Комитет по инвестициям следующие документы:

экспертное заключение Главной экспертизы Министерства архитектуры и строительства (в случае осуществления строительства);

решение экспертного совета соответствующего министерства (для государственных предприятий);

сведения о разработчиках проекта или программы;

стратегический бизнес-план инвестиционного проекта или программы, а также бизнес-планы предприятий или технико-экономическое обоснование (ТЭО) инвестиционных проектов, включаемых в общий проект или программу.

Комитет по инвестициям имеет право запрашивать у предприятий (организаций) — участников и инициаторов инвестиционных проектов и программ, а также у министерств и других центральных органов управления дополнительную информацию, необходимую для проведения экспертизы.

4. Продолжительность рассмотрения инвестиционных проектов и программ — 30 календарных дней после получения документов.

При необходимости получения дополнительной информации по представленным инвестиционным проектам и программам продолжительность проведения экспертизы может быть увеличена, но не более чем до 60 дней.

5. Экспертиза инвестиционных проектов и программ проводится с обязательным соблюдением конфиденциальности и обеспечением коммерческой тайны в отношении сведений, содержащихся в представленных документах и материалах.

6. По результатам проведения экспертизы представленных инвестиционных проектов и программ Комитет по инвестициям готовит заключение, содержащее вывод о целесообразности реализации конкретного инвестиционного проекта или программы и регистрирует их в банке данных инвестиционных проектов и программ.

7. О принятом решении Комитет по инвестициям в пятидневный срок информирует инициаторов, представивших на рассмотрение инвестиционные проекты или программы.

8. Отклоненные Комитетом по инвестициям по результатам экспертизы проекты после их доработки представляются на повторную экспертизу в соответствии с установленным порядком.

9. На основании экспертных заключений на инвестиционные проекты или программы, по которым принято решение о целесообразности их реализации, Комитет по инвестициям формирует перечень инвестиционных проектов или программ, включая предложения по источникам инвестиций, и направляет его на рассмотрение в Кабинет Министров Республики Беларусь.

КОММЕНТАРИЙ

Порядок проведения экспертизы инвестиционных проектов и программ, утвержденный постановлением Кабинета Министров N 651 от 30.11.95 г., разработан в соответствии со статьей 12 закона об инвестиционной деятельности.

Общеизвестно, сколь критическая ситуация сложилась в инвестиционной сфере республики. Это касается как собственных кредитных ресурсов, так и иностранных, взятых под гарантии правительства. Бюджетных средств с каждым годом становится все меньше, предприятиям все более приходится рассчитывать на себя. А для осуществления масштабных инвестиционных проектов нужны дополнительные источники. Конечно, принятым Порядком не решить проблемы привлечения инвестиций, но повысить эффективность имеющихся ресурсов он должен.

К данному механизму мы подходили долго. Еще полтора года назад начали работать над грамотным проведением экспертизы. Сначала подготовили методические рекомендации по оценке низкорентабельных и убыточных предприятий. По сути это была основанная на международных стандартах методика определения по финансовым показателям любого, не только низкодоходного предприятия.

Затем появились рекомендации по разработке бизнес-плана и ТЭО инвестиционных проектов. Скорее даже не рекомендации, а требования к составлению этих документов, опять-таки с учетом мировых требований.

И только после этого мы подошли к самому проведению экспертизы. Как она должна проходить, какие документы следует представить в созданный в прошлом году при Министерстве экономики Комитет по инвестициям. Это и определено в данном постановлении правительства.

В экспертизе должны принимать участие различные ведомства в пределах их компетенции. Минэкономики — координирующий орган. На основании оценок других министерств, собственных выводов мы готовим заключение и представляем проект в Кабинет Министров.

Любой проект, который поступает в Комитет по инвестициям, должен быть рассмотрен в 30-дневный срок. При необходимости он может быть увеличен до 60 дней, но, я думаю, что для изучения качественно подготовленных документов четыре недели — вполне достаточно, ведь слишком быстро меняется ситуация в деловом мире.

Под действие данного постановления подпадают предприятия практически всех промышленных министерств. Однако к нам сейчас обращаются и частные фирмы: не потому, что им нужны от государства какие-то деньги или льготы, просто прежде чем выдать кредит или решиться на участие, некоторые банки просят наше заключение, видя в нем своего рода гарантию эффективности реализации данного проекта.

Итак, руководителю, который решается на какие-то новации, стремится получить кредит для осуществления задуманного, требуется прежде всего **бизнес-план.** Это главный документ, ясная и обоснованная стратегия конкретного производства. Из своего опыта скажу, что самые "болевые" точки в наших бизнес-планах — маркетинг, конкурентная среда, рынки сбыта. Когда эти разделы проработаны слабо, предприятия не видят своих перспектив, своих ниш на рынках. Все-таки при составлении бизнес-плана лучше обращаться за помощью к специалистам, каковых в последнее время появилось много. А еще лучше, когда над данным документом вместе работают консалтинговая фирма и руководство, администрация предприятия. Желательно, чтобы эта фирма затем участвовала в реализации идеи, в зависимости от ситуации отслеживала и корректировала конкретные шаги, т.е. вела мониторинг проекта.

Еще важный момент: любой бизнес-план, который нам приносят на экспертизу, мы рассматриваем с точки зрения ИСО 9000, международной системы управления качеством, включающей в себя сертификацию производства — от разработки НИР до продажи готовой продукции. У нас пока сертифицируется, как правило, только конечный продукт, нет сертификации ни персонала, ни технологий. Уж раз инициаторы проекта претендуют на выпуск новой продукции, рассчитывают на сбыт ее на внешних рынках, то, естественно, чтобы это новое производство было организовано в соответствии с мировыми подходами. Кстати, замечу, наши российские соседи начинают внедрять ИСО 9000, Польша проявляет исключительную активность, там даже появились специальные фирмы, которые этим занимаются.

Но вернемся к экспертизе. Помимо бизнес-плана, для ее проведения обязательно требуется **аудиторское заключение** или **заверенный баланс** — чтобы видеть истинную картину финансового состояния предприятия и его возможностей в реализации предлагаемого проекта.

Порядок также предусматривает комплексное рассмотрение проектов с учетом всех источников финансирования: собственных средств, кредитов банков, средств частных инвесторов. Государство может ощутимо помочь даже не столько прямо — бюджетными средствами, льготными кредитами — сколько задействовать такие косвенные меры, как, например, санация, освобождение от налогов, таможенных пошлин и т.д. Это не означает, что каждому претенденту должен быть предоставлен весь спектр поддержки, гарантируемой правительством. Подход должен быть индивидуальным, прежде всего с точки зрения приоритетов.

В самом положении перечислены другие документы, которые необходимо представить: решение экспертного совета соответствующего министерства, заключение Главэкспертизы, результаты экологической проверки и т.д.

Начинания, реализуемые в рамках финансово-промышленных групп и других подобных объединений, также должны, на наш взгляд, проходить такую экспертизу. Ведь по сути ФПГ и организуется для реализации крупных проектов, которые невозможно одолеть силами одного-двух предприятий, и требуется объединение финансового и промышленного капиталов.

Какой бы сложной ни показалась кому-то процедура экспертизы, она нацелена на результат — стремление заставить работать на экономику страны такие дорогие инвестиции, сделать производство доходным, выпускаемую продукцию конкурентоспособной. А государство должно быть уверено в том, что деньги налогоплательщиков вернутся в казну с лихвой и дадут возможность для осуществления новых планов.

Галина ХОТИНА,
зам.председателя Комитета по инвестициям Минэкономики

О структуре агропромышленного комплекса Республики Беларусь

ПОСТАНОВЛЕНИЕ
Кабинета Министров Республики Беларусь N 4 от 3 января 1996г.

В соответствии с постановлением Верховного Совета Республики Беларусь от 22 декабря 1991г. N 1331-XII "О порядке введения в действие Закона Республики Беларусь "О налогах на доходы и прибыль предприятий, объединений, организаций" и в целях упорядочения отнесения предприятий, объединений, организаций и учреждений, других юридических и физических лиц к агропромышленному комплексу Республики Беларусь, а также применения к ним в связи с этим налогового законодательства Кабинет Министров Республики Беларусь **ПОСТАНОВЛЯЕТ:**

1. Установить, что агропромышленный комплекс Республики Беларусь составляют Министерство сельского хозяйства и продовольствия, Министерство лесного хозяйства, Комитет по земельным ресурсам Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды, Белорусский республиканский союз потребительских обществ, Белорусский государственный производственно-торговый концерн по морскому рыболовству, завозу, переработке и реализации рыбы и рыбопродукции, их территориальные органы, предприятия, объединения, организации и учреждения, а также зарегистрированные в Республике Беларусь субъекты хозяйствования, независимо от форм собственности и ведомственной принадлежности, основными видами деятельности которых являются:

производство сельскохозяйственной продукции;

заготовка, переработка и реализация (включая торговлю и фирменную торговлю) сельскохозяйственной продукции, производимой в Республике Беларусь;

производство продуктов питания;

лесохозяйственная деятельность;

землеустройство и ведение земельного кадастра;

подготовка кадров для отраслей агропромышленного комплекса;

научное, техническое, производственно-техническое, агрохимическое, ветеринарное и транспортное обслуживание, материально-техническое обеспечение предприятий, объединений, организаций и учреждений агропромышленного комплекса, строительство и ремонт объектов производственного и непроизводственного назначения, изготовление и ремонт техники, оборудования и запасных частей для указанных юридических лиц.

Предоставить Министерству сельского хозяйства и продовольствия право принимать по согласованию с Кабинетом Министров Республики Беларусь, Министерством экономики и Министерством финансов решения об отнесении при необходимости иных субъектов хозяйствования к агропромышленному комплексу Республики Беларусь.

2. Считать утратившим силу распоряжение Совета Министров Республики Беларусь от 14 августа 1992г. N 826р.

Премьер-министр Республики Беларусь М.ЧИГИРЬ

Выставки — магистральный путь интеграции в мировое сообщество

Германия — страна выставок. Ежегодно немцы проводят сотни ярмарочных мероприятий, привлекающих участников и посетителей со всего мира. Бывают там и наши товаропроизводители. Чаще всего их маршруты лежат в Лейпциг или Ганновер. Наш корреспондент встретился с представителями Лейпцигской ярмарки Александром Гоманом и "Deutsche Messe" (Ганновер) Людмилой Гуринович и попросил их рассказать об итогах работы в минувшем году и перспективах на этот.

Людмила ГУРИНОВИЧ,
представитель
"Deutsche Messe" в Беларуси



Дорога к признанию — через Ганновер

ЗНАЧЕНИЕ международных выставок для развития научно-технического прогресса, торгово-экономических отношений и экономики в целом трудно переоценить. Участие в них несет в себе элементы и маркетинга, и рекламы и, что особенно важно, ведет к установлению прямых контактов с заинтересованными сторонами.

С уверенностью могу сказать, что год прожит не зря не только для предствительства, но и для Беларуси. Целому ряду отечественных предприятий удалось "засветиться" на международной арене благодаря участию в Ганноверских выставках, и это, пожалуй, самое главное.

Белорусские предприятия, можно сказать, заново осваивают площади крупнейшего в мире выставочного комплекса. В 1987 году они демонстрировали здесь свою продукцию на общем стенде Республики Беларусь, организованном Торгово-промышленной палатой. Затем до 1993 года никто из Беларуси участия в выставках в Ганновере или организованных выставочным обществом "Deutsche Messe" не принимал. И лишь три года назад три представителя Беларуси приняли участие в Ганноверской промышленной выставке в разделе "Бизнес с Восточной Европой". Через год белорусские предприятия были представлены уже не только на бесплатном стенде, но некоторые сами смогли оплатить участие в выставке. В этом же году начала действовать программа поддержки Министерства экономики Германии "Протрейд" для белорусских предприятий.

Задача представительства "Deutsche Messe" состоит в том, чтобы обеспечить белорусских экспонентов наиболее полной информацией о выставках в Ганновере и их возможностях, дать практические рекомендации, как с наименьшими затратами добиться наилучших результатов.

Если вышесказанное перевести на язык ци р, то это будет означать, что даже первое квалифицированное участие в выставке должно обеспечить экспоненту за последующий год приход, в 10 раз превышающий затраты на участие в выставке. Но так должно получаться при нормальной подготовке (в течение 8-9 месяцев, а не двух недель), с соблюдением всех рекомендаций нашего представительства. Каждое последующее регулярное участие предприятия в выставке делает его финансовое положение все более устойчивым. Оно должно забыть о том, что на счету нет денег, о картотеке и всех прочих неприятностях.

Разумеется, сам факт участия в выставке не гарантирует безоблачного будущего. Все зависит от отношения к выставке, от работы на ней, от представленного продукта и цены на него, от улучшения качества продукта при каждом последующем экспонировании и работы с клиентом после выставки.

Нашим правительством принято недавно очень важное решение о финансовой поддержке участия белорусских предприятий в ганноверских ярмарках "Цебит" (средства связи, телекоммуникации) и промышленной. Подходя ответственно к участию в этой выставке, многие предприятия смогут решить свои проблемы по установлению контактов с партнерами, хотя рассчитывать на получение инвестиций с первого раза довольно трудно.

Подтверждением понимания важности участия белорусских предприятий в выставках служит посещение в прошлом году высокой правительственной делегацией ганноверской ярмарки и принятие решения о проведении в 1996 году Дней экономики Республики Беларусь в Германии "Hannower Messe-96". Если в 1995 г. в Ганноверской ярмарке участвовало 15 предприятий из Беларуси с арендуемой выставочной площадью в 106 м², то на 1996 год заявлено уже около 60 участников и 410 м² выставочной площади.

Немаловажным является то, что на Ганноверской ярмарке в этом году страной-партнером будет США, а это означает возможность продолжения тех контактов, которые уже были с деловыми кругами Америки. Это очень хороший шанс выйти на прямые контакты с огромным количеством американских предприятий. По-другому это просто невозможно осуществить.

В Ганноверских ярмарках участвуют свыше 120 стран. Это огромные возможности для наших институтов маркетинга исследовать мировой рынок и определиться, в каком направлении развивать промышленность республики, оценить перспективы развития ее отраслей. Кроме того, очень большие разделы посвящены экологии, энергосберегающим и безотходным технологиям, а это дает возможность использовать мировой опыт для решения своих проблем и, может быть, что-нибудь предложить для мирового сообщества. Участие в ганноверских ярмарках уже позволило некоторым нашим предприятиям завязать хорошие контакты в различных регионах мира. Они активно работают в Юго-Восточной Азии, Индии, Южной Америке, Швеции и Финляндии. Прежде всего успеха добились предприятия, которые участвуют самостоятельно: "Белтехнология", фирмы "ТАСПО", "МАМТ", "РУХ". Что касается государственных предприятий, то они ездят в составе Белорусской торгово-промышленной палаты и не всегда регулярно. Спорадическое же участие в ярмарках мало что может принести. Во всем мире ценится стабильность и надежность партнера, а регулярное участие в выставке — это и есть показатель надежности. В этом плане очень характерен пример Минского завода печатных плат. Не случайно с ними начинает сотрудничать "Моторола", "Сименс". Они получают достаточно крупные заказы от американских фирм, хотя известно, что внедриться на рынок печатных плат чрезвычайно сложно. Есть, к сожалению, и пример противоположного свойства — отказ от участия в выставке в 1996 году Брестского коврового комбината. После трех лет достаточно успешного участия им придется теперь заново доказывать свою надежность как партнера.

В заключение хотелось бы пожелать, чтобы те решения, которые приняты правительством в поддержку участия белорусских предприятий в международных ярмарках, не остались в будущем лишь приятным воспоминанием, чтобы массовое участие белорусских предприятий в таких мероприятиях стало доброй традицией и объективной закономерностью. Ибо это магистральный путь интеграции в мировое сообщество цивилизованных стран.

❑ Важнейшие (для белорусских производителей) ярмарки, проводимые "Deutsche Messe" в 1996г.

20.03.—27.03.	*CeBIT. Всемирный центр: бюро — информация — телекоммуникации*
22.04.—27.04.	*Всемирная промышленная выставка*
21.09.—29.09.	*Транспорт, оборудование и системы для грузовых и пассажирских перевозок*
24.09.—27.09.	*Квалификация. Международная выставка профессионального обучения*
12.10.—20.10.	*Инфа. Все для дома, для семьи*
22.10.—26.10.	*Евроблех. Международная технологическая выставка. Обработка листовой стали.*
6.11.—9.11.	*Международная строительная выставка: сервис, строительство и архитектура*
12.11—15.11.	*Европейская специализированная выставка по животноводству и менеджменту в этой отрасли*

**Представительство "Deutsche Messe" в Республике Беларусь:
220027, Минск, ул.Я.Коласа, 14, офис 306,
тел.(0172) 32-22-63, факс (0172) 32-75-62
ГУРИНОВИЧ Людмила Николаевна**

Александр ГОМАН,
представитель
"Leipziger Messe" в Беларуси



Представительство Лейпцигской ярмарки существует в Беларуси с октября 1993 года. Оно является своего рода контактным бюро для белорусских и немецких фирм по вопросам образования и переподготовки специалистов, налаживанию промышленного сотрудничества, поиску партнеров и товаров через компьютерный банк. Оказываем мы и консультационные услуги по особенностям ведения бизнеса с иностранными партнерами. Большой объем работы занимает подготовка к участию белорусских экспонентов и посетителей в ярмарках.

Интерес к Лейпцигу растет

РЕЙТИНГ популярности Лейпцигской ярмарки достаточно высокий, хотя, конечно, не такой как, скажем, у Ганноверской. Если раньше ярмарки в Лейпциге проводились два раза в год (весна, осень), то теперь таких мероприятий проводится порядка двадцати пяти. Представительства Лейпцигской ярмарки имеются во всех странах Восточной и Западной Европы, в некоторых странах Латинской Америки, в Японии, США, Канаде.

В апреле откроется новый самый современный в Европе выставочный комплекс площадью около 120 тысяч квадратных метров закрытых и 60 тысяч открытых выставочных площадей. Это пять больших выставочных павильонов, где могут проходить одновременно несколько выставок разной направленности, но близких по тематике. Полагаю, это существенно повысит наш рейтинг.

Всего на выставках в Лейпциге в прошлом году побывало около 300 представителей деловых кругов Беларуси. Они представляли свыше 160 фирм. Экспонировали свою продукцию 19 фирм, остальные выступали в качестве посетителей. Собственно, и акцент нашей деятельности на первых порах смещен в сторону как можно большего привлечения именно посетителей, чтобы показать возможности ярмарки. Экспоненты же принимали участие в пяти выставках. Это выставка по экологии терратек, инновационная ярмарка, КАДО — ярмарка подарков и сувениров, ярмарка моды и строительная. Если говорить о практических результатах выставок, то они, несомненно, положительны. Добрая половина участников смогла найти себе партнеров и заключить договоры на приобретение тех или иных товаров. А, например, фирма "Вомашбуд", выпускающая двери из массивного дерева, планирует расширение своих производственных площадей — такой большой интерес был к их продукции.

Представительство лейпцигской ярмарки оказывает белорусским участникам выставок постоянную помощь. Это прежде всего информационные и сервисные услуги. Мы помогаем в оформлении виз, бронировании гостиниц, медицинском страховании, организуем транспорт. На территории выставочного комплекса имеется информационный центр "Восток—Запад", где можно отдохнуть, получить и обработать любую информацию. Кроме того, надо иметь в виду, что Лейпцигская ярмарка не очень дорогая для экспонентов из стран бывшего соцлагеря. Часть расходов берет на себя немецкая сторона.

В 1996 году мы планируем, что белорусские фирмы примут участие где-то в 15—17 выставках. Первое мероприятие состоится уже в феврале нынешнего года — это ярмарка моды. Оно уже профинансировано немецкой стороной, и сейчас идет отбор представителей. А если говорить о перспективах в целом, то они, я считаю, благоприятны. Лейпциг все больше и больше становится связующим звеном между Востоком и Западом и это вызывает к нему все возрастающий интерес. Об этом свидетельствует динамика участия белорусских экспонентов и посетителей. Их количество за 1995 год удвоилось по сравнению с предыдущим.

❑ Программа лейпцигских ярмарок на 1996 год

10.02.—12.02.	*ЧАСЫ — УКРАШЕНИЯ — СЕРЕБРО*
10.02.—12.02.	*Лейпцигская ЯРМАРКА МОДЫ — специализированная ярмарка одежды и аксессуаров* *МОДНАЯ ОБУВЬ — специализированная ярмарка обуви*
15.02.—18.02.	*Ярмарка МОТОЦИКЛОВ*
24.02.—03.03.	*ДОМ — САД — ДОСУГ* *Ярмарка-продажа для массового посетителя*
16.03.—18.03.	*КАДО — Лейпциг* *Специализированная ярмарка подарков и сувениров*
28.03.—31.03.	*Лейпцигская КНИЖНАЯ ЯРМАРКА*
28.03.—31.03.	*2-ая Лейпцигская ярмарка АНТИКВАРИАТА*
13.04.—21.04.	*Открытие нового выставочного комплекса!* *АВТОМОБИЛЬ ИНТЕРНАЦИОНАЛЬ*
13.04.—18.04.	*ТРАНСПОРТ + ЛОГИСТИКА — специализированная ярмарка пассажирского и грузового сообщения и грузоперевозок*
02.05.—05.05.	*ЕВРОМЕД'96* *Медицинская специализированная выставка и конгресс*
12.05.—14.05.	*МУЛЬТИМЕДИЯ. 4-ый немецкий конгресс*
13.05.—15.05.	*МЕДИЯ'96. Выставка средств массовой информации*
13.06.—15.06.	*КУНТЕК. Выставка техники и технологий для обработки пластмасс и искусственных материалов*
10.08.—12.08.	*Лейпцигская ЯРМАРКА МОДЫ — специализированная ярмарка одежды и аксессуаров* *МОДНАЯ ОБУВЬ — специализированная ярмарка обуви*
31.08.—02.09.	*МИДОРА. Ярмарка "ЧАСЫ — УКРАШЕНИЯ — СЕРЕБРО"*
12.09.—15.09.	*ХОЛЬЦТЕК. Специализированная ярмарка деревообработки*
13.09.—15.09.	*КОМФОРТЕКС. Специализированная ярмарка текстильных изделий для оформления интерьеров*
14.09.—16.09.	*КАДО — Лейпциг* *Специализированная ярмарка подарков и сувениров*
24.09.—26.09.	*ОПТО'96. Конгресс — выставка оптики, сенсорики, измерительной техники и электроники*
25.09.—27.09.	*Лейпцигская ИННОВАЦИОННАЯ ярмарка*
25.09.—27.09.	*ЕФА. Специализированная ярмарка электроники и электротехники*
25.09.—28.09	*ТГА. Специализированная выставка технической оснастки зданий*
25.09.—28.09.	*БИК'96. Лейпцигская ярмарка средств обработки данных и телекоммуникаций*
17.10.—20.10.	*МОДЕЛИРОВАНИЕ и ХОББИ. Ярмарка спортивного моделирования и технических увлечений*
23.10.— 27.10.	*ЕКСПОФАРМ*
30.10.—02.11.	*РЕСТАВРАЦИЯ'96 — специализированная ярмарка — конгресс по реконструкции зданий, охране и уходу за памятниками*
01.11— 03.11.	*Специализированная ярмарка недвижимости*
08.11.—10.11.	*ИГРУШКА'96*
20.11.—24.11.	*ТУРИСТИК & КАРАВАНИНГ — Лейпцигская ярмарка по туризму*

Более подробная информация по адресу:

**Представительство Промышленно-торговой палаты Лейпцига в Республике Беларусь: 220004, г.Минск, ул.Короля, 9, офис 111.
Тел./факс (0172) 76-99-29, ГОМАН Александр Михайлович**

СП ІНТЭРГРАФ

ПРОИЗВОДСТВО ПЕЧАТЕЙ, ШТАМПОВ И ВИЗИТОК



Качество гарантируется.
Предлагаем самоокрашивающиеся аппараты, штемпельные подушки, мастики австрийской фирмы COLOP.
(разрешение на изготовление печатей)
пр. Машерова, 11
☎ 23-93-31

Надежны в любой ситуации! RUSSA



- Сейфы в ассортименте
- Шкафы для документации
- Картотеки и файловые шкафы
- Оружейные шкафы
- Депозитные секции
- Банковское оборудование

Консультации специалистов
Бесплатная доставка по городу
Гарантийное и послегарантийное обслуживание

г. Минск, Белинского 19, т/ф. 621279, 622228

ПРОВОЛОКУ
- **сварочную Св-08ГС** ∅ 0.8; 1.2; 1.6; 2.0 мм
- **обычного качества** ∅ 1.6; 2.0; 2.5; 3.0 мм
- **арматурную** ∅ 3.0; 4.0; 5.0 мм
- **сварочную Св-08ГА** ∅ 3.0 мм
- **оцинкованную ОК** ∅ 1.0; 2.0 мм
- **пружинную** ∅ от 0.7 до 6.0 мм

НПО "ТЕХНОЛОГИЯ"
ПРОДАЕМ со склада в Могилеве:

ГВОЗДИ СТРОИТЕЛЬНЫЕ
- длиной от 70 до 120 мм
- шиферные 120 мм

ЭЛЕКТРОДЫ СВАРОЧНЫЕ
- АНО-21 ∅ 3.0 мм
- АНО-24 ∅ 4.0 мм

PROFFI S

ОБМЕНЯЕМ
нашу продукцию на
сталь листовую от 1 до 6 мм
круг ∅ от 200 до 250 мм из Ст.3

Тел. в Могилеве (0222)
22-49-57 (факс), 22-21-92.

ТОЛЬКО В ФИРМЕ "ДИАСПРО"

МЕБЕЛЬ КРЕСЛА СТУЛЬЯ

ДЛЯ ВАШЕГО ОФИСА
ПО ОЧЕНЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ЦЕНАМ





ПРИГЛАШАЕМ ОПТОВЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Диаспро

Адрес: ул. Смоленская, 49
Тел. (0172) 35-15-33, тел./факс 35-89-42.

Предприятие принимает заказы на поставку в феврале 1996г.
крановых весов грузоподъемностью 2 т, 5 т, 10 т, 20 т, 50 т.
Тел. (0172) 27-45-77

юридическая фирма
ЧАСТНОЕ ПРАВО
- Регистрация фирм. Замена учредителей
- Представительство в суде
- Договора на дискетах
- Экспертиза документов

тел. (0172) 20-08-70, 29-53-69

ОФИЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ
Республики Беларусь, Российской Федерации, Европейского Сообщества
Базы данных. Экспресс-информация.
Тексты нормативных актов
220035, г. Минск,
ул. Гвардейская, д.7, к.3
тел. 239-873, fax 267-279 РЦПИ
E-mail: rcpi@expert.belpak.minsk.by
BBS BERCLI, тел. 233-154

ООО БЕЛИНТЕРПАЙП предлагает

1. ТРУБЫ СТАЛЬНЫЕ ВОДОГАЗОПРОВОДНЫЕ ГОСТ 3262-75

Ду 25х3,2 — 7000000
Ду 32х3,2 — 7000000
Ду 40х3,5 — 7000000
Ду 50х3,5 — 7000000
Ду 65х3,5 — 7000000
Некондиция
Ду 20, 25, 32, 65
по цене 5450000 руб. за тн.

2. ТРУБЫ СТАЛЬНЫЕ ОЦИНКОВАННЫЕ ВОДОГАЗОПРОВОДНЫЕ ГОСТ 3262-75

Ду 15х2,8 — 15500000
Ду 20х2,8 — 15500000
Ду 25х3,2 — 14950000
Ду 32х3,2 — 14950000
Ду 40х3,5 — 14950000
Ду 50х3,2 — 14950000
Ду 65х3,2 — 14950000
Ду 80х3,5 — 14950000

3. ТРУБЫ СТАЛЬНЫЕ БЕСШОВНЫЕ ГОРЯЧЕКАТАННЫЕ ГОСТ 8732-78

Ф 57х4 — 8000000
Ф 76х4,5 — 8000000
Ф 89х4 — 8000000
Ф 102х4,5 — 7900000
Ф 108х6 — 7900000
Ф 114х6 — 7900000
Ф 133х6 — 7800000
Ф 127х6 — 7800000
Ф 159х7 — 7800000
Ф 325х8 — 7000000

4. ТРУБЫ СТАЛЬНЫЕ ПРЯМОШОВНЫЕ ДЛЯ МАГИСТРАЛЬНЫХ ГАЗОНЕФТЕПРОВОДОВ ГОСТ 10704-91

Ф 325х6 — 7000000
Ф 426х6 — 7000000

Тел. в Могилеве (0222) 23-73-95, 23-72-64, факс (0222) 23-65-14.
Тел. в Минске (0172) 66-15-34

ТУССОН

КОМПАНИЯ "ТУССОН" официальный представитель "OLIVETTI"

Время Брать Кассу!

OliBel CRF-1000
/по лицензии "OLIVETTI"/

самый популярный и надежный кассовый аппарат

Включен в Госреестр.

Тел. в Минске: 36-59-31, 36-42-88, 36-21-82, 35-64-83.
Факс 36-52-93.
Тел. сервис-центра в Минске 36-31-37.
Брест 5-99-37.
Витебск 36-20-49. Гомель 53-91-82.
Могилев 44-55-68. Гродно 44-30-91.

Оптовые скидки.
18 месяцев гарантии, сервисное обслуживание, обучение, расходные материалы. Минск, ул. Пулихова, 53,12 этаж.

МОНБЛАН 349063

ПРЕДЛАГАЕМ
со склада в Минске

УГОЛОК
25, 63, 75, 90.
ШВЕЛЛЕР 14
КАТАНКА А-I ∅ 8, 5.5мм.
Возможна поставка металлопроката под заказ.

Тел. /факс (0172) 693-212.

OCRA, Belorussia

20 - летний опыт работы!

- 750 готовых компаний в крупнейших офшорных зонах мира.
- Предоставление услуг номинальных акционеров и директоров.
- Полное/частичное управление компанией.
- Открытие счетов в крупнейших банках Европы.
- Кредитные карты VISA, MasterCard. AmEx.
- Трастовые услуги.
- Поиск деловых партнеров.
- Дисконтные карты систем: 1. Hotel Express Iternational 2. Countdown 3. ETN.
- Получение кредитов в банках Европы под местные проекты.

ПОЛНАЯ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

MINSK
2-421 Kasintsa St.
220096 Minsk
Mr. Aleksander Misukevitch
Tel. (0172) 25 32 87,
fax (0172) 24 41 46.

HELSINKI
Aleksanterinkatu, 17 FI,
00100 HKF
Mr. Till Sahlgrien
Tel. 358 (9)0 6969 2469
Fax 358 (9)0 6969 2565

Offshore with Confidence





ИНСТИТУТ ПРИВАТИЗАЦИИ И МЕНЕДЖМЕНТА

ПРИГЛАШАЕТ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ

"ПРИВАТИЗАЦИЯ В БЕЛАРУСИ — преобразование государственных арендных предприятий в ОАО: курсы для директората"
г.Минск, 12—15 марта, 7—10 мая 1996 г.

"КУРСЫ ДЛЯ КОНСУЛЬТАНТОВ, участвующих в проведении работ по приватизации"
г.Минск, 22 января — 1 февраля, 18—28 марта, 13—23 мая 1996 г.

"КУРСЫ ПО ПОДГОТОВКЕ КАНДИДАТОВ НА ПОЛУЧЕНИЕ ЛИЦЕНЗИИ СПЕЦИАЛИСТА НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ к сдаче квалификационного экзамена в Инспекции по ценным бумагам Минфина РБ"
г.Минск, 22—26 января, 12—16 февраля, 11—24 марта, 15—19 апреля, 13—17 мая, 10—14 июня 1996 г.

"КАК ДОБИТЬСЯ НАИБОЛЬШЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИ ВЕДЕНИИ ПЕРЕГОВОРОВ" (семинар-тренинг)
г.Минск, 11—13 марта, 20—22 мая, 3—5 июня 1996 г.

"ОТЧЕТНОСТЬ В СООТВЕТСТВИИ С ЗАПАДНЫМИ СТАНДАРТАМИ"
(отчетность, аудиторская проверка и оценка предприятий в рыночной экономике)
г.Минск, 5—9 февраля 1996 г.

"КОНТРОЛЛИНГ", г.Минск, 12—16 февраля 1996 г.

Семинары проводятся совместно с крупнейшей консалтинговой фирмой KPMG

Тел.: 35-82-71, 36-43-95.
Наш адрес: г.Минск, ул.Захарова, 76

Чешская фирма "СИНК" заключает контракты на поставку
сухих овощей: моркови, свеклы, лука, чеснока, зелени, картофеля, а также порошка для приготовления томатной пасты.
Сроки поставок — кратчайшие.
Тел.: (0172) 62-60-20, 62-65-54

СЕЙФЫ

МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ КАРТОТЕКИ ШКАФЫ, ДВЕРИ

СУПЕРЗАМКИ "TYTAN"

MAGNA Салон • Системы Защиты Собственности •
тел. (0172) **250653**, факс **466343**

Могилевский электромеханический завод

реализует
металлопродукцию:

ЛИСТ Х/К 0,8...3,0 ММ;
ЛИСТ Г/К 3,0...12 ММ;
УГОЛОК № 32...№ 80;
ЛИСТ ОЦИНКОВАННЫЙ 0,55...0,7 ММ;
ШЕСТИГРАННИК № 14...№ 41;
КРУГ СТ.3, СТ.40, СТ.40Х, СТ.45, 6...130;
КАЛИБРОВКА 6...12;
ЛЕНТА ЛАТУННАЯ Л-63, Л-90
δ = 0,4...1,5 ММ
ЛИСТ МЕДНЫЙ (М1, М2);
ЛИСТ ЛАТУННЫЙ (Л-63, Л-90)
δ = 1...4 ММ

Тел.: (0222) 42-17-49, 42-16-03,
факс (0222) 42-49-73



IBM
КОМПЬЮТЕРЫ

IBM - покупают здесь!



Ничто так не радует каждого пользователя, как уверенность в исключительной надежности, точности и производительности своей машины. Фирменный компьютер IBM даст вам это ощущение.

бизнес-партнер
CROSSFIELD ELECTRONICS

Адрес: Минск, Машерова 23, оф. 510.
Телефон (0172) 26-96-87.

МОНБЛАН

ТОВАРНЫЕ РЫНКИ

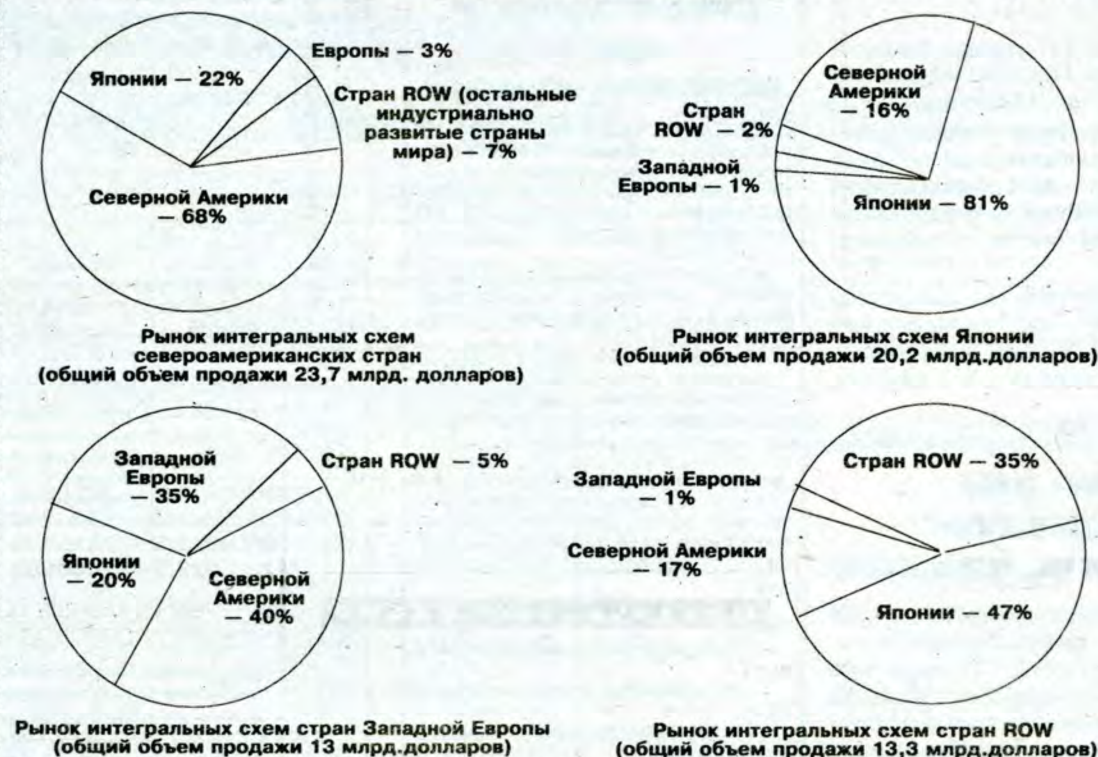
Электроника стоит дорого, но без нее жизнь еще дороже

Радиоэлектронная промышленность является отраслью, определяющей уровень и особенно темпы научно-технического развития любой страны. Место, которое она занимает и будет занимать в мире среди других отраслей, характеризуется следующими данными: если совокупный объем мировой продажи продукции динамично развивающейся нефтехимической промышленности в 1980г. составил примерно 90 млрд.ЭКЮ, в 1990 — 118 млрд., а к двухтысячному году, по прогнозам, достигнет 143—145 млрд., то электронная отрасль, "предлагавшая" продукции в 1980 и 1990 гг. соответственно лишь на 25 и на 60 млрд. ЭКЮ, к 2000 году обеспечит выпуск и реализацию своих изделий примерно на 150 млрд. По утверждениям некоторых экспертов, стоимость продукции, изготовленной из, скажем, одного килограмма кремния, в среднем примерно на три порядка превышает "цену" изделий из того же килограмма железа. Производство такой продукции отличается относительно низкой энерго- и высокой наукоемкостью, требует незначительного расхода сырья, что в совокупности и предопределяет интерес к ней во многих странах. Когда, например, в 1986 г. США потеряли мировое лидерство в области микроэлектроники, правительством тут же была принята общенациональная программа ее развития под названием Sematech, рассчитанная до 1999г. На ее реализацию только из федерального бюджета ежегодно выделяется свыше 100 млн.долларов. О серьезности поставленной задачи можно судить хотя бы по такому параметру: если в 1992г. толщина используемых в производстве так называемых эпитаксиальных пленок составляла 3 мкм, то к 1998г. она должна составить не более 1 мкм.

Действующая европейская программа Jessi также нацелена на освоение высоких технологий и конкурентоспособных сверхбольших интегральных схем (ИС). В ее реализации принимают участие более ста фирм из Бельгии, Великобритании, Франции, Германии, Италии, Нидерландов. Общий объем финансирования программы за счет государственного бюджета составляет 5 млрд.долларов. Имеют свои программы развития электронных отраслей и такие страны, как Южная Корея, Тайвань и Сингапур, не обладающие, как и Беларусь, необходимой сырьевой базой.

Тенденция неуклонного роста мирового рынка электронной элементной базы подтверждается данными из ежегодного отчета "STATUS". Если в 1994г. общий объем ее продажи составил 88,32 млрд. долларов США, в 1995 — около 99 млрд.*, то в нынешнем году эта цифра должна возрасти до 116 млрд. долларов. В США годовые объемы продаж изделий электронной промышленности за 10 последних лет увеличились с 13 до 22%. В структуре номенклатуры реализуемых на мировом рынке микросхем преобладают цифроаналоговые интегральные схемы, широко используемые в самых разных по назначению изделиях: вычислительных машинах, телевизорах, системах управления различным оборудованием и др. В 1993г. их доля в общем объеме продаж составила 40%. Изделия так называемой МОП-логики (металл—окисел—полупроводник) заняли 30%, биполярные цифровые ИС — 11, МОП ЗУ (запоминающие устройства) — 10 и микрокомпоненты (микропроцессоры, микроконтроллеры,интерфейсные схемы и схемы ЦОС) — 9%.

* — прогноз



В последние годы наибольший прирост объемов продаж ИС характерен для компаний стран ROW (к которым, кстати, относятся и страны—члены СНГ) — 47%. Доля американских компаний в 1993г. на мировом рынке составила около 1/3 от общих объемов продаж. Эксперты отмечают снижение темпов роста реализации продукции японских производителей, вызванное в основном ростом продаж микропроцессоров американских фирм, а также успехами фирм Южной Кореи на рынке МОП-памяти, что привело к росту долей рынка Северной Америки и стран ROW и уменьшению долей рынка Японии и Западной Европы примерно на 1% каждой. За последние 5 лет доля рынка европейских компаний не превышала 8—10%, в то время как компании стран ROW увеличили свою долю с 1% до 8%.

Российский, как и белорусский рынок радиоэлектронных изделий, характеризуется, во-первых, некоторым технологическим отставанием отрасли от фирм Запада, во-вторых, нехваткой финансовых ресурсов. Однако имеется и ряд преимуществ. Прежде всего это низкая себестоимость продукции из-за сравнительно невысокой оплаты труда, стоимости материалов и энергетических ресурсов.

Угроза краха электронной отрасли России вынудила правительство искать подходы и способы ее спасения: разработана соответствующая государственная программа развития, создан фонд поддержки промышленности электронных изделий. По некоторым данным, в 1994г. в микроэлектронику России государство инвестировало 40 млн.долларов США, причем 8 млн. из них были направлены в три ведущие компании (для сравнения — в том же году три ведущие мировые фирмы получили 5 млрд.долларов). В Беларуси государственные инвестиции в электронную отрасль в 1994г. составили 5,023 млн.долларов, из них в три ведущие фирмы — 4,4 млн.

В первую очередь государственные инвестиции в России направляются на разработку новых технологий, конструкций микросхем и на реконструкцию производства. Например, в АО "НИИМЭ и "Микрон" реализуется программа строительства двух т.н. "чистых" комнат, необходимых для сверхкачественного монтажа изделий. Одна из них создается совместно с гонконгской фирмой Hua Ko, вторая — собственными силами.

Другим направлением в программе развития российской электроники является обновление номенклатуры выпускаемых изделий и реструктуризация их сбыта. Снижается удельный вес продукции оборонного назначения, растет экспорт, особенно в страны Юго-Восточной Азии. Основную долю в выпуске продукции ныне составляют ИС для бытовой электроники и т.н. стандартная логика, производство которых в 1994г. по сравнению с 93-м в сопоставимых ценах увеличилось на 23,4%.

В 1994г. АО "НИИМЭ и "Микрон" объявило о начале реализации программы создания элементной базы для телевидения, включая аналого-цифровое и цифровое. Ее реализация, как полагают, позволит создать телевизор, стоимость которого будет на 30—40% ниже самого дешевого зарубежного приемника при сопоставимых потребительских характеристиках.

Еще одной областью разработок АО является создание элементной базы для телекоммуникационных систем, прежде всего для Московской городской телефонной сети.

Общий уровень развития электроники в Республике Беларусь, как уже отмечалось, в основном соответствует российскому. Отрадно, что несмотря на известные трудности последних лет, отрасли удалось в принципе сохранить свой научно-технический и кадровый потенциал. Серьезную поддержку ей в 1993—1995гг. оказало и продолжает оказывать правительство в рамках государственных научно-технических программ "Белэлектроника" и "Белэлектроника-2". Сегодня отрасль представлена такими учреждениями и предприятиями, как НПО "Интеграл", ГНПК "Планар", ПО "Монолит" и "Коралл", МНИПИ, МНИИРМ, ряд других НИИ, КБ и заводов, способных разрабатывать и выпускать современную элементную базу, изделия для бытовых и промышленных нужд.

В последние годы в республике получили развитие такие наукоемкие направления электронной промышленности, как разработка и серийное производство элементной базы для телевизоров V—VI поколений, техники связи, измерительных приборов, вычислительной техники и бытовой радиоаппаратуры, чип-конденсаторов, чип-индуктивностей и изделий из пьезокерамики; элементно-узловой СВЧ и оптоэлектроники для перспективных электронных систем, включая спутниковое и кабельное телевидение; сложного прецезионного специализированного оборудования и др. Только в НПО "Интеграл" в 1993—1995 гг. освоено и начато серийное производство более двухсот типов новых логических ИС в различных корпусных исполнениях, в том числе в наиболее современном виде, приспособленном для поверхностного монтажа.

В 1996г. планируемый объем производства микросхем, подтвержденный соответствующими контрактами, составляет также более двухсот миллионов штук. При этом 95% (!) продукции намечается экспортировать в страны дальнего зарубежья. Ее высокое качество и конкурентоспособность подтверждены протоколами многочисленных исследований и испытаний как зарубежными потребителями, так и ведущими фирмами-изготовителями аналогичной продукции.

Будут удовлетворены заказы и внутренних потребителей. Так, разработка семейства цифро-аналоговых и аналоговых микросхем позволит полностью обеспечить комплектацию элементной базой телевизоров цветного изображения V ("Горизонт-510") и частично VI поколений ("Горизонт-601, 603"), отказавшись от поставок импортных микросхем.

К слову, объем выпуска микросхем для ТВ-приемников в 1994—1995 гг. в ПО "Интеграл" составил 82,765 тыс.штук. Для телефонии и АТС только в прошлом году произведено более 700 тыс. БИС.

В настоящее время радиоэлектронная отрасль республики в рамках государственной научно-технической программы "Белэлектроника-2" приступила к следующему этапу развития отечественной элементной базы. В частности, ставятся задачи удержания и дальнейшего освоения завоеванных позиций и сегментов мирового рынка в области производства конкурентоспособной интегральной элементной базы и спецоборудования с целью увеличения валютных поступлений в Республику Беларусь, насыщения ее рынка, а также рынков стран СНГ соответствующими изделиями с целью удовлетворения потребностей других отраслей народного хозяйства: машино- и приборостроения, транспорта, связи, банковской сферы, химической и энергетической промышленности, медицины и обороны. Программа предполагает также развитие новых энерго- и ресурсосберегающих импортозамещающих экологически чистых наукоемких технологий и производств, сокращение сроков окупаемости затраченных средств, создание новых и сохранение имеющихся рабочих мест и другие цели. При этом предусматривается опережающее развитие отечественной элементной базы и оборудования с тем, чтобы основные ее потребители могли уже на стадии проектирования своей новой продукции ориентироваться на требования нынешнего и прогнозируемого рынка. Функции головной организации и координатора возложены на НПО "Интеграл".

Георгий ГРИЦ,
Федор ЗАЯЦ

Планируемые объемы реализации по программе "Белэлектроника-2"

(млрд.руб. в ценах на 1.12.1995г.)

	1997г.	1998г.	1999—2000 гг.
НПО "Интеграл"	222,6	313,4	1382,5
МНИИРМ	0,6	3,1	26,9
МНИПИ	0,03	55,6	112,3
ПО "Монолит"	5,1	17,6	59,4
ГНПК "Планар"	171,75	283,5	739,3
Общий объем реализации	400,7	680,3	2360,5

При подготовке обзора использованы материалы КТБ "Белмикросистемы", тел. 77-15-23

Каб прадухіліць злоўжыванні

Праўленне Нацыянальнага банка РБ 11 студзеня бягучага года ўнесла змяненні ў Часовыя правілы выпуска і абарачэння вэксаляў у народнай гаспадарцы ад 12 мая 1992 года.

Як патлумачылі ва Упраўленні каштоўных папер Нацбанка, прынятыя папраўкі, па-першае, забараняюць передачу вэксаляў фізічным асобам, па-другое, паміж юрыдычнымі асобамі аперацыі з вэксалямі дазваляецца праводзіць выключна пры таварных здзелках, а купля-продаж іх забараняецца.

Гэта зроблена ў рамках мерапрыемстваў па выкананню даручэнняў Прэзідэнта ад 29.12.95г. па ўдасканаленню фінансавай і банкаўскай дзейнасці, каб прыпыніць злоўжыванні пры аперацыях з вэксалямі, а таксама прадухіліць вываз замежнай валюты.

Дзмітрый ЖУК

В суд направлен иск о признании "Дуката" несостоятельным банком

Прогнозы специалистов о возможном банкротстве АКБ "Дукат", вполне возможно, в скором времени станут реальностью, подтвержденной судебными органами. Юридическая фирма "Бизнесконсалт" подала в хозяйственный суд Минской области иск о признании экономически несостоятельным этого известного банковского учреждения страны. Как сообщил редакции "НЭГ" директор фирмы И.Верховодко, дело принято к производству судьей областного хозяйственного суда В.Титенковым и назначено к первому слушанию, которое состоится 23 января с.г.

Емельян МИХАЛИЧ

Совет директоров — орган исполнительный

Правление Национального банка РБ утвердило Положение о Совете директоров. В документе говорится, что Совет директоров является исполнительным коллегиальным органом НБ. Его председателем является председатель правления НБ.

В состав Совета директоров входит 9 человек, работающих на постоянной основе в НБ и утверждаемых правлением банка на 5 лет.

Функциями этого органа являются: организация проведения единой государственной денежно-кредитной политики; определение возможности выдачи лицензий и осуществление надзора за юридическими лицами, занимающимися выдачей кредитов от своего имени за счет вкладов либо других возвратных средств, полученных от физических и юридических лиц; рассмотрение и утверждение сметы расходов НБ и др.

Совет директоров принимает решения:

— о регулировании кредитного рынка;

— об изменении проектных ставок НБ;

— о регулировании денежной массы в обращении;

— о регулировании валютного рынка страны;

— о выпуске ценных бумаг НБ;

— о заключении контрактов на изготовление банкнотов и монет и др.

Иван ВАВУЛА

Котировки валют (к рублю) с 5.01.96 г. по 12.01.96 г.

Дата	покупка			продажа		
	UAK	BYR	KAT	UAK	BYR	KAT
5.01.96	39,0	2,529	72,4	38,4	2,482	72,6
9.01.96	39,15	2,57	72,32	38,6	2,5	72,65
10.01.96	39,9	2,57	72,32	39,3	2,5	72,65
11.01.96	39,8	2,55	72,1	39,3	2,6	72,4
12.01.96	39,4	3,6	72,1	38,7	2,3	72,4

Дата	покупка			продажа		
	TMM	MOL	UZS	TMM	MOL	UZS
5.01.96	—	1000	59	2	1060	62
9.01.96	—	1008	59	2	1060	62
10.01.96	—	1000	59	2	1060	62
11.01.96	—	1000	59	2	1080	62
12.01.96	—	980	59	2	1060	62

Во вторую неделю нового года рынок ограниченно конвертируемых валют был очень красочным.

Для российского рубля прошедшая неделя была стабильной. Российский рубль не только приостановил падение, но и окреп в среднем на два пункта. Правительство и ЦБ РФ выполняют свои обязательства по удержанию инфляции в стране, не выходя за рамки нового валютного коридора.

Украинский карбованец с начала недели активно падал до 11.01.96, но к 12.01.96 окреп примерно на 0,7%. НБУ продолжает периодичные валютные интервенции по удержанию своей валюты от резкого падения.

Белорусский рубль всю прошедшую неделю на межбанковском рынке активно падал, и его падение составило 25,3%. Жесткое регулирование валютного рынка со стороны государства привело к тому, что рынок вышел из-под контроля. НБ РБ практически исчерпал свои валютные ресурсы и уже не может эффективно удерживать лавинообразный спрос на СКВ. Требование ЕБРР не были выполнены правительством и НБ РБ (при получении второго кредитного транша по линии stand-by), что сулит финансовому рынку республики серьезные проблемы.

Пресс-служба Межбанковского расчетного центра конфедерации банков (г.Санкт-Петербург)

Тел. (812) 275-72-82, факс (812) 275-43-18

Доверие к госбумагам растет

9 января в Национальном банке прошел 24-й аукцион по первичному размещению ГКО. Спрос почти в 2 раза превысил планируемый объем эмиссии. В аукционе приняли участие 15 дилеров. При номинальном объеме эмиссии в 108 млрд.руб. было продано облигаций на сумму 92,12 млрд.руб. по средневзвешенной цене 85,99% от номинала. Доходность составит 69,96%.

Дмитрий ЛЕТКОВЕЦ

Депозитный рынок на 12.01.96 г.

ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ПО РУБЛЕВЫМ ДЕПОЗИТАМ для физических лиц В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

на 12.01.1996	Вклады до востреб.	Процентные ставки			Минимал, сумма
		1 мес.	2 мес.	3 мес.	
Минск:					
БелАПБ	-	84	-	-	1 000 000
"АГРО" ф.БелАПБ	36	84	-	-	любая
НОВОКОМБАНК	-	70***	75***	75***	100 000
КОМПЛЕКСБАНК	20(40)	-	-	-	500 000
БЕЛВНЕШЭКОНОМ-БАНК	-	84	-	-	3 000 000
АСБ БЕЛАРУСБАНК	-	48	-	-	любая
ПРИОРБАНК	36	-	-	-	любая
Новогодний вклад:	1-2 мес.	3-4 мес.	5 мес.	6 мес.	
	72	84	96	108	1 000 000
ОЛИМП	-	65	70	-	1 000 000
БЕЛПРОМСТРОЙ-БАНК	-	66	-	96	2(3) млн.
БЕЛБИРЖБАНК	50	75	80	85	1 000 000
НАРОДНЫЙ БАНК	40(60)	-	-	-	300 000
МАГНАТБАНК	12	72	78	84	5 000 000
БББ гл.оп.упр.	-	60с	-	-	300 000
ПРОФБАНК	48	-	-	-	300 000
БЕЛБАЛТИЯ	-	85	-	90	1 000 000
БЕЛКООПБАНК	50	-	-	-	100 000
ТЕХНОБАНК	-	65	-	-	1 000 000
БЕЛЖЕЛДОРБАНК	12	60	-	90	10 000 000
ПОИСК	36	72	-	-	3 000 000
КОРПОБАНК	12	70	-	-	любая
Гомель:					
БЕЛПРОМСТРОЙ-БАНК	62	84	-	-	1 000 000
ПОИСК	72	-	-	-	100 000
БЕЛИНВЕСТБАНК	12	70-80	-	-	
ПРИОРБАНК	36	70	-	-	
БЕЛБИЗНЕСБАНК	-	84	-	84	300 000
БЕЛАРУСБАНК	-	48	-	-	500 000
ПРОФБАНК	48	-	-	-	500 000
ВНЕШЭКОНОМБАНК	36	90	-	-	5 000 000
Гродно:					
ЗАПАД-КОМПЛЕКСБАНК	66	-	-	-	50 млн.
	72	-	-	-	50 млн.
БРЕСТКОМБАНК	-	60	-	-	-
ПРОМСТРОЙБАНК	-	72	-	-	-
БЕЛВНЕШЭКОНОМ-БАНК	-	60	-	-	-
ПОИСКБАНК	60	78	-	-	-
ПРОФБАНК	-	66	-	-	-
БЕЛБИЗБАНК	-	72	-	-	-
КОМПЛЕКС	-	66	-	-	-
БЕЛАРУСБАНК	-	48	-	-	-
БелЖелДорБанк	-	72	-	-	-
БББ (отд."НЕМАН")	-	72	-	-	5 000 000
Витебск:					
БПСБ	36	96	-	102	
	-	120с	-	-	
БББ	-	84	-	-	1-5 млн.
	-	96	-	-	5 млн.
ПРИОРБАНК	60	84	-	-	
ГОРОДСКОЙ БАНК	-	90	-	102	3 000 000
БЕЛАРУСБАНК	-	48	-	-	300 000
БАПБ	12	84	-	-	1-5 млн.
	-	120	-	-	5 млн.
ПОИСК	72	-	-	-	
ОЛИМП	-	72	80	-	млн.
	-	84	96	-	5 млн.
ПРОФБАНК	-	60	-	-	млн.
	-	96	-	-	5 млн.
МАГНАТБАНК	-	60	66	72	3 млн.
Могилев:					
БЕЛАГРОБАНК	12	84	-	-	300 тыс.
БЕЛАРУСБАНК	48	-	-	500 тыс.	
ПРИОРБАНК	36	72	84	96	500 тыс.
ПРОМСТРОЙБАНК	36	72	-	-	1 млн.
ПРОФБАНК	.	72	-	-	1 млн.
ПОИСК	72	84	-	-	от 2 млн.
Барановичи:					
БРЕСТКОМБАНК	30	90	-	-	-
БЕЛАРУСБАНК	-	48	-		
БЕЛПРОМСТРОЙ-БАНК	12	.	-	-	
ГОРСБЕРБАНК	12	48	-	-	любая
РАЙСБЕРБАНК	12	48	-	-	любая
ПОИСК	72	84			
ВНЕШЭКОНОМБАНК	12	84			
АГРОПРОМБАНК	24	84	.	.	100000 и
БЕЛЖЕЛДОРБАНК	12	72			
Ф. 0505 ПРИОРБАНК	36				

Льготы для производственников и бизнесменов

На днях в России вступят в силу два новых закона, касающихся налога на прибыль с предприятий и организаций вообще и налогообложения малого бизнеса — в частности.

Первый из них вносит некоторые (правда, по мнению специалистов, не слишком радикальные) изменения в действующее законодательство о налоге на прибыль. Эти изменения касаются в первую очередь налоговых льгот. Таких льгот станет больше, в частности, для предприятий, вкладывающих деньги в производство. Список остальных льготников включает также банки и страховые компании, работающие с крестьянскими и фермерскими хозяйствами, средства массовой информации, общественные организации инвалидов и некоторые другие виды организаций-налогоплательщиков.

Власти, похоже, намерены дать свободнее вздохнуть и малому бизнесу. Теперь малые предприятия будут отчислять в федеральный бюджет 10% своего дохода, а в местный и региональный, вместе взятые, — не более 20%. Правда, для начала таким предприятиям нужно будет обзавестись специальной лицензией на право заниматься своим бизнесом.

Наконец те, кого раньше называли "индивидуалами", — отдельные предприниматели, работающие без образования юридического лица, налоги вообще платить не будут. Вместо этого они должны будут ежегодно покупать специальный патент, стоимость которого, как ожидается, будет заметно ниже тех сумм, которые они должны были выплачивать в виде налогов по прежнему законодательству.

(По материалам российской печати)

КУРСЫ ИНОСТРАННЫХ ВАЛЮТ, установленные Национальным банком РБ с 12 января 1996 г.

	Единый курс
1 австралийск.доллар	8576,13
1 австр.шиллинг	1138,84
1 фунт стерлингов	17753,71
10 бельг.франков	3895,66
1 немецкая марка	8007,80
1 голланд.гульден	7150,41
1 датская крона	2070,95
100 итал.лир	732,48
1 канадск.доллар	8421,82
1 норвежск.крона	1819,76
1 доллар США	11500,00
1 финск.марка	2640,22
1 франц.франк	2335,03
1 шведск.крона	1745,65
1 швейцар.франк	9930,92
10 японских иен	1099,90
1 ЭКЮ	14891,94
10 испанск.песет	952,10
10 греч.драхм	489,90
1 ирландск.фунт	18366,68
1 исландск.крона	175,68
1 кувейт.динар	38422,99
10 ливанск.фунтов	72,15
10 португал.эскудо	771,86
1 сингапур.доллар	8084,36
10 турецк.лир	1,93
1 СДР	16964,40
1 венгерский форинт	84,45
1 польский злотый	4625,91
1 румынский лей	3,97
1 чешская крона	430,60
1 словацкая крона	388,55
1 болгарский лев	158,73
1 эстонская крона	1000,17
1 литовский лит	2875,00
1 латвийский лат	21249,08
1 российск.рубль	2,47
10 украин.карбован.	0,65
1 кыргызст.сом	1031,00
1 молдавск.лей	2535,00
1 казахст.тенге	179,00
1 армянск.драм	28,00
1 грузинск.лари	9274,00
1 туркменск.манат	4,10
1 азербайджан.манат	2,50
1 узбекский сум	315,00
1 таджикск.рубл	39,00
Курс клиринговых валют	
1 доллар США по расчетам с Кубой	11500,00
1 доллар США по расчетам с Чехией и Словакией	11500,00

Агентство Гревцова
представляет еженедельное обозрение
"Рынок финансовых услуг"
(по состоянию на 15.01.95г.)

БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ

Депозиты (в СКВ)

Наименование банка		Годовые процентные ставки 1 мес.	2 мес.	3 мес.	6 мес.	9 мес.	12 мес.	Миним. сумма (USD)
Банк "Олимп", т.547342	юрид. лица	от 17	от 18	от 19	от 20	от 21	24	30000

Депозиты (в рублях)

Наименование банка		Годовые процентные ставки 1 мес	3 мес.	6 мес.	12 мес.	До востребования	Миним. сумма
АКБ "Объединенный капитал, т. 687375, 687144	юр. лица	55 57	—	70 73	85 90	30 35	до 50 млн. 50-500 млн.

Депозиты (в российских рублях)

Наименование банка		Годовые процентные ставки 1 мес.	2 мес.	3 мес.	6 мес.	8 мес.	Миним. сумма (росс. рубли)
Банк "Олимп", т. 547342	юрид. лица	45	---				100 млн.

Эмиссия срочных рублевых векселей

Наименование банка	Номинал векселя	Годовые процентные ставки (дни) 5	12	20	30	45	60	90	120	150	180	270	360
Белвнешэкономбанк, т. 200062	от 10 млн.	по договоренности											
Минская гор. дирекция АКБ "Белбизнесбанк", т. 271960, 768347	200-400 св. 400 млн.	35 дог.	45 дог.	50 дог.	60 дог.	65 дог.	70 дог.	75 дог.	—				
АКБ "Объединенный капитал, т. 687375, 687144	от 50 млн.	55	55	60	60	65							

Финансовый лизинг

Наименование банка	Объект лизинга	Валюта	Сроки	Ставка	Сумма
АКБ "Объединенный капитал", т. 687375, 687144	Оборудование, здания	BRB	до 12 мес.	90–100	до 60000 USD

ВНЕБАНКОВСКИЕ УСЛУГИ

Наличная СКВ за безналичный белорусский рубль. Продажа

Валюта	Курс	Оформл. договора	Сумма	Сроки	Порядок расчетов	Наименование	Телефон	Прим.
USD	МВБ+5%	по дог.	любая	день в день	по факту зачисления	"IP" (лицензия №26)	395629 395914	оплата с 13.00
USD	по дог.	по дог.	от 1000$	день в день	по копии п/п	организация	658083	постоянно
USD	по дог.	любое	любая	по дог.	по дог.	СП "Апарм"	629354	постоянно
USD	по дог.	любое	любая	по дог.	по дог.	организация	292141	постоянно
USD	по дог.	любое	любая	по дог.	по поступлении	ФГ "WEST"	507753	постоянно
USD	МВБ+4.5%	любое	любая	день в день, сегодня на завтра	по факту зачисления	ЕАТС	520785 8 0172-102072	снижение курса по договор.

Наличная СКВ за безналичный белорусский рубль. Покупка

Валюта	Курс	Оформл. договора	Сумма	Сроки	Порядок расчетов	Наименование	Телефон	Прим.
USD	по дог.	по дог.	от 1000$	день в день	по копии п/п	организация	658083	оплата до 16.00

Наличная СКВ за б/н российский рубль

Наименование	Покупка	Продажа	Сумма	Сроки	Порядок расчетов	Телефон
ФГ "Континент"	---	по дог.	от 1000$	1-2 дня	1-2 дня после конвертации	519406 523844

Безналичная СКВ за безналичный белорусский рубль

Наименование	Покупка	Продажа	Сумма	Сроки	Порядок расчетов
ФГ "Приоритет", т. 358332, 358801	11535	11700	от 2000$	день в день	по договоренности
ООО "Финвэй", т. 334215	по дог.	по дог.	любая	по дог.	по договоренности
ФК "Комтрастинвест", т.768187	по дог.	по дог.	от 2000$	по дог.	по договоренности
ЕАТС, т. 520785, 8 (0172) 102-072	МВБ+4%	МВБ+1.7%	любая	день зачисления на счет	по договоренности

Консультации по конвертации б/н RUR в б/н USD

Наименование	Покупка	Продажа	Сумма	Сроки	Порядок расчетов
ФГ "Континент", т. 519406, 523844	—	по дог.	от 1000$	1-2 дня	по поступлении денег на счет

Рынок мягких валют стран СНГ и Балтии (взаиморасчеты)

Безналичная валюта за безналичные российский и белорусский рубли

Наименование	Валюта	Покупка	Продажа	Сумма	Сроки	Прим.
ФГ "Приоритет", т. 358332, 358801, 358612, (0232) 531168, 558618 *	RUR/BRB KRB/BRB UZS/BRB KTT/BRB	2.485 0.062 110 165	2.535 0.0666 145 185	любая по дог. по дог. по дог.	до 1 дня по копии п/п до 1 дня по пост.денег на счет до 1 дня по пост.денег на счет до 1 дня по пост.денег на счет	---
ФГ "Континент", т. 519406, 523844	RUR/BRB	по дог.	по дог.	любая	1-2 банковских дня (по поступлении денег на счет)	постоянно
"Диалог-Оптим", т. 334653, 330931	СНГ	по дог.	по дог.	любая	1-2 банковских дня (по поступлении денег на счет)	постоянно
ООО "Финвэй", т. 334215	RUR/BRB KRB/BRB	по дог.	по дог.	по дог.	по договоренности	—

* *Возможны операции с TUM.*

Размещение свободных денежных средств (календ. дни)

Наименование	Номинал	5	12	15-20	30	45	60	90	120	180	360
Финансовая группа "Сэкай", т. 334653, 330931	неогранич.	30–65	40–75	50–80	60–90	по договоренности					

Дополнительные финансовые услуги

Наименование	Вид услуги	Сумма	Комиссионные
ЗАО "ЕТК", т./ф.520785, 8-0172-102072-обязат.набор цифр	Законные способы получения наличных USD	любая	0%...4,5%

Открытие текущих счетов в зарубежных банках

Наименование	Валюта	Наименование зарубежного банка	Страна	Цена
Трастовая компания "Сэкай", т. 520927, ф. 337827	мультивалютный, мягкие валюты, наличные в Минске	Rietumu Bank, Rarex Bank и другие	Все государства Прибалтики	от 150$
	твердые валюты	банки первой категории	Израиль, США, Австрия, (более 15 стран)	от 500$

Транзитные счета

Наименование	Валюта	Страна	Комиссия
Трастовая компания "Сэкай", т. 520927, ф. 337827	Любые твердые и мягкие валюты мира	СНГ и любые страны мира	0.8–3%

Оффшорные компании

Наименование	Страна	Метод работы	Расходы в год	Цена
Трастовая компания "Сэкай", т. 520927, ф. 337827	США: штаты Делавер, Вайоминг, Нью-Йорк	квазиоффшор	от 125$	от 1300$
	более 30 оффшорных центров мира	торговые, страховые, судоходные, холдинговые, банковские компании	от 500$	от 1655$
ООО "Правовые услуги", т. (0172) 768678	США и другие юрисдикции	под заказ	от 150$	от 1050$

Трансакции СКВ

Наименование	Валюта	Б/н.-нал.	Нал.-б/н.	Сроки	Спецсчет-текущий счет
ЕАТС, т. 520785, 8 (0172) 102-072	USD	3%	1%	В день зачисления	1%

Фондовый рынок

Покупка-продажа ИПЧ "Имущество"

Наименование	Покупка	Пакет	Продажа	Пакет
ИФК "Борисфен", т. (02161) 42862	---	---	1600 руб. за 1 чек	от 10000 и более

Консультации по конвертации б/н BRB в б/н СКВ

Наименование	Покупка	Продажа	Сумма	Сроки	Порядок расчетов
Организация, т. 235768	—	МВБ	по дог.	по дог.	по договоренности

Консультации по размещению СКВ

Наименование	Номинал	Процентная ставка	Сроки	Сумма
Организация, т. 235768	неограничен	40 – 80	от 60 дней	по дог.

Налоговое планирование

Наименование	Вид услуги
ИПП "КОНСИСТЕМ", т. 624794	Защита в хоз. судах. Офшорный режим. Консультации по переводу и конвертации валют.

Для размещения информации в "Рынке услуг" следует обращаться в будние дни по т./ф. (0172) 621617, представительство в г.Гомеле: т. (0232) 563018

Котировки растут

Установление новых, более жестких правил проведения валютных торгов на МВБ не могло не сказаться на общей ситуации с валютой в Республике Беларусь. В ответ на это котировки покупки и продажи наличной валюты резко поползли вверх, что вызвано, по всей видимости, стремлением банков и финкомпаний накопить у себя значительные валютные запасы. Достаточно нервно на события в Беларуси отреагировала и Московская межбанковская валютная биржа, на которой 12 января было отмечено обвальное падение BRB с 3,635 RUR/10 BRB до 2,70 RUR/10 BRB.

Однако подобная ситуация не сказалась на национальных котировках валют, за исключением украинского карбованца. Практически всю неделю, особенно в ее конце, разницу в спросе и предложении по валютам перекрывали дилеры Национального банка. В то же время пятикратное превышение спроса над предложением по KRB вызвало рост его курса до отметки 0,08 BRB/1 KRB.

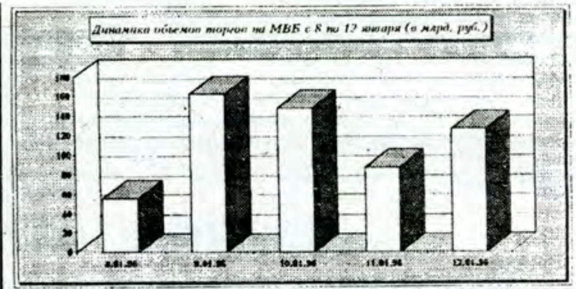
После резкого сокращения круга первичных инвесторов, которое наблюдалось на XXII и XXIII аукционах ГКО, что было связано с практически полным отсутствием в конце года у банков свободных средств, прошедший 9 января аукцион по размещению ГКО XXIV выпуска привлек к себе пристальное внимание со стороны практически всех традиционно участвующих в торгах дилеров. В торгах участвовали 14 дилеров, в т.ч. сразу три из них были из системы "Белбизнесбанка".

Этот аукцион имеет весьма показательную особенность — впервые за время проведения аукционов ГКО эмитент пошел на увеличение объема выпуска ценных бумаг. Первоначально объявленный объем эмиссии в 100 млрд. руб. после заседания комиссии был увеличен на 8 млрд. руб. для полного удовлетворения выставленных инвесторами заявок. В результате по номиналу было размещено ГКО на сумму 107,126 млрд. руб.; средневзвешенная доходность по этим трехмесячным ценным бумагам составила 69,96 % годовых, т.е. ниже, чем по XXIII выпуску (70,15 % годовых).

Увеличению спроса инвесторов на ГКО XXIV выпуска способствовало увязывание его проведения с состоявшимся 10 января погашением ГКО XVII выпуска, что увеличило объем свободных денежных средств на сумму не менее 50 млрд. руб. Подобная увязка по времени намечена и с XXV аукционом ГКО.

В целом на данном этапе подтверждаются прогнозы о некотором снижении интереса банков к спекулятивным сделкам с рублевыми ресурсами (типа операций на рынке межбанковского кредитования) и усилении их интереса к вложению средств в более надежные, хотя и менее доходные финансовые инструменты.

ИКФ "ФинКонсалт"



ПРИВАТИЗАЦИЯ

Оправдан ли оптимизм?

Желающий проследить путь приватизационных реформ в Беларуси и найти в них хоть какую-то логику, окажется, пожалуй, в затруднительном положении. Объемистые тома статей, декларативных заявлений и решений, законодательных и нормативных актов, указов и распоряжений, а результатов, как говорится, нуль. Два года легкого дриблинга, год выжидания на волне не всем понятных и приятных перемен, и мы — почти на последнем месте по реформированию собственности среди бывших сестер Союза. И если коммунальная еще хоть как-то меняет хозяина, то преобразование республиканской, удельный вес которой составляет чуть более 68%, идет крайне медленно. Статистика свидетельствует: из 3 716 ее объектов реформировано только 403. Из них 252 акционировано и 151 объект выкуплен. Между тем в прошлом году продолжалось большое падение объемов производства. И судя по всему из пика кризиса мы еще не вышли.

Что ожидает программу приватизации 1996 года? Каковы ее особенности? Об этом читателям "НЭГ" рассказывает заместитель начальника управления стратегии приватизации Мингосимущества Виктор ЛАДИК.*

ИТАК, после долгого ожидания Мингосимущество получило, наконец, документ, позволяющий начинать многотрудную работу по акционированию белорусских предприятий. Какие надежды с ним связывают разработчики?

Полагаю, не нужно бояться того, что мы медленно реформируем республиканскую собственность. Ведь она велика не только количеством предприятий, но и численностью занятых на них людей. Смысл перемен оправдан только в том случае, если после смены собственника они почувствуют себя увереннее и у них появится гарант безопасности — стабильная работа и заработок. Цель программы — создание именно таких предприятий, способных повысить эффективность производства путем использования современных методов управления, структурной перестройки или акционирования. Уже сам факт того, что документ подписан до нового года, говорит о заинтересованности правительства в таких переменах. Программа не противоречит, а логически вытекает из концепции преобразований, намеченных по выходу республики из кризиса до 2000 года.

В чем принципиальная новизна этого документа? Прежде всего в том, что он "приземлен" и в первую очередь адресован трудовым коллективам, директорату. Акционирование, на это сделан особый акцент в программе, будет осуществляться по желанию самих коллективов, предложения которых будут согласованы с отраслевыми министерствами, местными и центральными органами управления.

Авторы проекта будущего ОАО — также трудовые коллективы. Для этого по поручению Мингосимущества создается специальная комиссия во главе с директором, которая будет контактировать с аналогичными структурами в отраслевых министерствах и других органах управления.

Важно также и то, что комиссии даны полномочия, исходя из конкретной ситуации, одновременно проводить реструктуризацию предприятия, подавать предложения по созданию проектов холдингов и компаний. Кстати, процедуру организации и функции подобных комиссий определит Кабинет Министров, а министерство уже в январе должно подготовить нормативные документы.

Есть новые моменты и в создании уставного капитала открытого акционерного общества. Как известно, кроме государственного имущества, в уставный фонд можно привлекать средства других инвесторов, в том числе и зарубежных,— так регламентировано президентским Указом N 101 от 3 марта 1995 года ("НЭГ" N 13, 1995г., с.9). Теперь же по просьбе предприятий, среди которых практически нет свободных от кредиторской задолженности, эти долги с согласия кредитора могут быть включены в уставный фонд. Программой предусмотрено также, что государственные акции могут участвовать в залоге под выдачу средств под кредиты.

Логичен вопрос: а какие ступени контроля за государственным пакетом акций, сохранностью имущества предусмотрены новым документом?

Как известно, от имени государства учредителем ОАО преобразованного предприятия выступает Мингосимущество. Оно владеет государственным пакетом акций и передает его управлению отраслевого министерства. Последнее в свою очередь назначает своего представителя в органы управления АО. Он будет там до тех пор, пока акции останутся у государства. Существенно и другое. На должность представителя в органы управления ОАО придут не работники министерств, как было ранее, а специально подготовленные кадры в области юриспруденции , финансов, способные решать сложные производственные вопросы на самом высоком уровне. Работать они будут наравне с директором и вместе с ним нести весь крест ответственности за состояние и сохранность государственного имущества.

На какие приоритеты можно рассчитывать при покупке акций этих предприятий?

В начале года Мингосимущество разослало в местные органы власти списки предлагаемых к акционированию предприятий. Как только "отредактированный" перечень вернется в министерство, мы его намерены опубликовать в печати. Хочется, чтобы на него обратили внимание инвесторы, а уставные фонды ОАО начали формироваться уже с учетом их средств и имущества. Кстати, программа распространяет льготы, предусмотренные законом об иностранных инвестициях в Республике Беларусь, которые даются для совместных предприятий, и на открытые акционерные общества, созданные в процессе реформирования промышленных объектов. В случае, когда рассматривается вопрос о включении государственного имущества в уставный капитал ОАО, последний формируется по состоянию на 1 января 1996 года с учетом проведенной переоценки этого имущества.

И еще одна особенность. Кабинет Министров разрешил до 50% средств от продажи на льготных условиях акций членов трудового коллектива использовать на пополнение собственных оборотных средств. Правда, в течение трех лет их необходимо вернуть государству, но уже без процентов.

Есть изменения и в безвозмездной передаче государственного имущества. Учитывая пожелания акционеров уже созданных ОАО, чеки "Имущество", которые им были подарены близкими родственниками (родителями, братьями,сестрами, детьми, супругами, бабушками, дедушками) или достались по наследству, можно теперь использовать для обмена на своем предприятии. Разумеется, речь идет только о пакете чеков, полученных от государства, а не в результате купли-продажи.

При продаже акций за деньги приоритетным правом опять же пользуются члены трудовых коллективов. Реализация акций на льготных условиях, т.е. по цене на 20% ниже их номинальной стоимости, будет допускаться членам преобразованных предприятий и лицам, приравненным к ним в течение пяти месяцев. При этом каждый работник сможет приобрести эти акции на сумму не менее ста минимальных заработных плат. Конкурсная продажа акций будет осуществляться одновременно тем юридическим и физическим лицам, которые представили инвестиционные проекты по развитию предприятия. Опять же здесь прослеживается главная задача: привлечь дополнительные средства на объекты, помочь им быстрее стать на ноги. Непроданные акции Мингосимущество будет реализовывать через фондовую биржу, аукционы, конкурсы. При этом начальная цена, которая будет выставляться для этой акции на конкурсе или аукционе будет рассчитываться по специальной методологии, которую разрабатывает Мингосимущество и которая будет согласована с 15-ю министерствами — от Минфина до отраслевых.

На продажу с сохранением рабочих мест на аукционах и по конкурсу предлагаются предприятия с численностью до 50 человек в сфере общественного питания, бытового обслуживания, транспорта и пр. и до 100 человек — в других отраслях народного хозяйства. Отчуждению на конкурсной основе подлежат нерентабельные, убыточные объекты, предприятия-банкроты, объекты незавершенного строительства, сроки возведения которых закончились два года назад, а также неустановленное оборудование. Причем продажа пойдет только за деньги, а чтобы предприятия были заинтересованы в этом, 50% средств от реализации зачтутся им в бюджет.

Такой вот принят документ. Теперь нужно, чтобы он заработал. Все ли в нем учтено, оправдан ли оптимизм, заложенный в нем, покажет, конечно, только практика.

** Программа разгосударствления и приватизации государственных объектов, находящихся в республиканской собственности, на 1996 год опубликована в "НЭГ" N 2 за 10 января 1996 г., стр. 28.*

МНЕНИЕ

Нужен ли нам промышленный колхоз

Как специалист, изучивший опыт реформирования собственности во многих странах мира и стоявший у истоков проведения нашей приватизации, рад, что, наконец, утверждена программа приватизации. И огорчен, потому что ей уготована участь многих подобных документов, которые так и не были выполнены ни по одному пункту. Но главное никто не ответил за это. Что же вызывает скептическое отношение к новой концепции?

В программе заложена масса противоречий действующему законодательству и принятым международным правилам,и опыту реформирования собственности. Взять, к примеру, главный тезис: обеспечение справедливости в приватизации путем предоставления приоритета при преобразовании предприятий в открытые акционерные общества трудовым коллективам. При этом, констатируется программой, необходимо согласование этого шага с отраслевыми министерствами и ведомствами, местными и центральными органами власти и управления.

Из опыта других стран, да и у нас в Беларуси, знаю: это довольно обманчивый путь. Зачем нужен еще один, промышленный колхоз? Печально известна их неэффективность. Да и у трудовых коллективов сегодня нет средств для выкупа. Даже в 1992 году были более приемлемые для этого условия. Кроме того, не заинтересованы сегодня многие предприятия в акционировании. Ведь кроме огромных хлопот, расходов на работу комиссии, регистрацию ценных бумаг, дополнительного налога, предприятие ничего не получит. Не сможет трудовой коллектив приобрести и нужную часть акций за деньги.

Главная задача приватизации через акционирование — уйти от государственной собственности, от государственного управления в лице отраслевых министерств. Жизнь показала, что эти учреждения лишь создают видимость того, что управляют предприятиями. В программе же планируется передача им контрольных пакетов акций. Отраслевым министерствам нужно оставить лишь экономическое регулирование и "забрать" от них управление.

В порядке формирования уставных фондов создаваемых акционерных обществ заложено еще одно противоречие. Самой большой бедой нашей приватизации — и это главным образом повлияло на ее темпы и качество — является то, что изначально был принят имущественный способ оценки активов предприятий, а рыночные в основном отвергнуты. Сегодня оценка преуспевающего предприятия и банкрота производится по одним меркам. А какая, собственно, разница: в каких она произведена ценах и на какую дату? Истинная цена выявляется на рынке — бирже, конкурсе, аукционе. Даже по опыту трех чековых аукционов, проведенных в республике, все увидели, что на отдельные объекты цены возросли в десятки раз, другие оказались и даром никому не нужны. Вот почему нужно применять рыночные пути продажи акций — они исключат всякие подозрения в коррупции со стороны контролирующих органов. В данном случае не нужно изобретать особое Положение об определении начальной цены акции и согласовывать его с десятком министерств и ведомств. Не лучше ли применить известные методы листинга, включить в работу фондовую биржу, организовать работу финансовых компаний как посредников — и проблема будет решена. Финансовые и брокерские компании не требуют помощи, но и не нужно им мешать работать: в республике достаточно квалифицированных кадров, способных организовать рынок ценных бумаг. А это главная движущая сила в переливах капитала, привлечении инвестиций.

Существенно и другое. В программе практически не сказано о судьбе предприятий-банкротов. Кто будет заниматься этой крайне острой проблемой на пути развития нашего общества, кто будет проводить реструктуризацию и санацию предприятий, приспосабливать их для работы в рыночных условиях?

Заслуживает внимания поддержка чековой приватизации. Для ее успешного проведения достаточно разработано нормативной документации. И можно только приветствовать такие способы обмена чеков на акции, как подписка и через систему специального депозитария, над которым работал Сбербанк.

Полагаю, логичным было бы предоставить больше свободы в отчуждении неиспользуемого имущества и производственных площадей министерствам,да и самим госпредприятиям. При наличии заслуживающих внимания бизнес-планов передавать коммерческим структурам их для выпуска новых видов продукции — это даст возможность создать новые рабочие места и увеличить налоговые поступления в бюджет.

Предвижу, что подписанная программа внесет некоторую неразбериху в действующее законодательство и нормативные акты. Для того,чтобы их привести в соответствие,потребуется не один месяц кропотливой работы специалистов Мингосимущества,и выполнять программу уже будет некогда. Как и многие другие многословные документы она может остаться незамеченно невыполненной.

Так какая же программа приватизации нам нужна? Простая и действенная, которая обязала бы государственные и арендные предприятия преобразовать в акционерные общества, Минфин и Мингосимущество — организовать работу рынка ценных бумаг, министерства — реструктуризацию и санацию предприятий. Все остальное для работы есть.

Казимир РОМАНОВСКИЙ,
директор аудиторского общества
"Равное партнерство"

В истории рыночных преобразований экономики республики прошедший 1995 год займет, пожалуй, одно из самых неординарных мест. Это был год практически полной остановки процесса приватизации государственной собственности, ведь акционирование не проводилось (за исключением предприятий, где эти процессы начались еще 1994г., и нескольких объектов системы Минсельхозпрода). Все надежды на упрощение процедуры приватизации, предусмотренные в проекте программы за 1995 год, и ускорение за счет этого темпов реформирования экономики в целом оказались неоправданными, так как сама программа по неизвестным причинам не была утверждена.

Хотели как лучше, а вышло как всегда

Напротив, определилась как раз противоположная тенденция: всякие подвижки в отношениях собственности мгновенно попадают под подозрение в криминале, и в связи с этим налицо рост различного рода запретительных и контрольных мер. Так, указом Президента от 17 мая 1995 года N 191 осуществление сделок по распоряжению республиканской собственностью на сумму свыше 10 тысяч минимальных заработных плат допускается только по согласованию с Президентом. По этому поводу хотелось бы отметить лишь два момента.

Во-первых, 10 тысяч минимальных зарплат по состоянию на май прошлого года — это стоимость двух трехкомнатных квартир в "спальном" районе столицы. Во-вторых, конкретный механизм согласования подобных сделок с главой государства до сих пор остается неизвестным.

Еще более оригинальная ситуация наблюдалась в сфере безвозмездной приватизации собственности. Переоценка стоимости имущества, приведшая к его удорожанию в несколько десятков раз, потребовала соответствующей индексации стоимости именных приватизационных чеков. Однако последнее было сделано только по истечении более семи месяцев. Кроме того, на значительное время была парализована деятельность инвестиционных фондов, худо-бедно, но все же обеспечивающих движение чеков. В результате, последние превратились в "просто бумажки", хотя и со значительной номинальной стоимостью.

На фоне картины прошлого года начало текущего можно расценить как поворот к большим переменам: утверждена программа разгосударствления и приватизации на 1996 год. Ну что ж? Вперед, к частной собственности!

Однако не все так просто.

Дело в том, что согласно положениям программы уставные фонды открытых акционерных обществ формируются с учетом переоценки имущества на момент приватизации. Министерство статистики республики утвердило коэффициенты переоценки стоимости основных фондов по состоянию на 1 января т.г. Значения этих коэффициентов колеблются в пределах от 1,8 до 4,7 раз от восстановительной стоимости фондов на 1 января прошлого года. В результате переоценки общая остаточная стоимость фондов вырастет более чем в 2,5 раза, или на сумму свыше 200 трл.рублей.

Практические последствия реализации данной акции довольно прозрачны.

Во-первых, произойдет резкий рост налога на недвижимость предприятий. По расчетным данным, доля указанного платежа в балансовой прибыли вырастет на 8 процентных пунктов и составит примерно 12%. Это означает, что сократится масса остающейся в распоряжении предприятий прибыли основного источника инвестиций и пополнения оборотных средств. В целях сохранения последних предприятия окажутся перед необходимостью повышения цен. А это в свою очередь — предпосылка для очередной переоценки фондов.

Во-вторых, неизбежное сокращение источников инвестиций, с одной стороны, при постоянно возрастающей стоимости приватизируемого имущества, с другой, приведет к тому, что приватизации как таковой не произойдет. Контрольный пакет акций создаваемых акционерных обществ достанется прежнему собственнику — государству.

Рассчитывать на безвозмездную передачу гражданам части государственной собственности или на иностранных инвесторов по-прежнему не приходится, поскольку:

— приватизационные чеки, только что проиндексированные исходя из стоимости фондов на 1 января прошлого года, опять обесцениваются при очередной переоценке имущества;

— двухкратное увеличение стоимости фондов при неизменном курсе белорусского рубля по отношению к доллару США, а следовательно, соответствующее увеличение валютных затрат на приобретение той же доли в уставном фонде приватизируемого предприятия — экономический нонсенс, который, естественно, оттолкнет зарубежных инвесторов.

Итак, видно хотели как лучше, а вышло как всегда.

Татьяна БЫКОВА,
вице-президент по экономике
БСПиА, кандидат
экономических наук

Материалы полосы подготовила Светлана ПОЛЯКОВА

ЧЕЛОВЕК И ЭКОНОМИКА

Как частному инвестору вселиться в новую квартиру

Одной из основных проблем отечественной экономики, до сих пор не получившей своего разрешения, является жилищная. В условиях бюджетного дефицита это возможно лишь при изменении инвестиционной политики в сторону увеличения негосударственных источников финансирования, привлечения средств граждан. По данным Национального банка, у населения Беларуси только на счетах в Сберегательном и коммерческих банках примерно 1500 млрд.рублей, то есть на сегодняшний день граждане являются крупнейшим потенциальным инвестором, располагающим средствами, соизмеримыми с размером госбюджета.

В основе систем и механизмов организации инвестиционного процесса в жилищной сфере могут быть использованы элементы ипотеки-залога уже имеющейся или вновь создаваемой недвижимости (приватизированные квартиры, собственные усадебные дома, дачи и т.п.). Это позволит, во-первых, существенно расширить источники финансирования. Во-вторых, активизировать инвестиционную деятельность банков, коммерческих структур, предприятий и организаций, которые смогут поверить в выгодность строительного бизнеса и получить гарантии того, что вкладываемые средства обеспечат прибыль. В-третьих, граждане получат возможность улучшать жилищные условия исходя из своих возможностей и запросов.

Целесообразно использовать различные системы ипотечного кредитования:

1) оформление кредита коммерческим застройщикам под залог объекта (или части объекта) нового строительства;

2) оформление кредита под закладную на ранее занимаемую (приватизированную) квартиру или дом. Кредит открывается на сумму, сопоставимую со строительной стоимостью прежней квартиры или дома с оценкой по действующим ценам, но с учетом амортизации и их прогнозируемой рыночной цены к моменту ввода нового жилья;

3) оформление кредита под залог нового строительства с использованием дополнительных источников финансирования (дотации местных органов, личные сбережения, помощь предприятий и организаций, приватизационные чеки, дополнительные кредиты под залог земельных участков, дач, гаражей и т.п.);

4) оформление кредита генеральному застройщику, который выпускает ценные бумаги (акции, сертификаты и т.п.), под закладные на недвижимость;

5) фьючерсная продажа занимаемого жилья для финансирования нового строительства.

Вызывает интерес широко известная в европейских странах система строительных сбережений. В своем классическом варианте она позволяет частному инвестору достаточно продолжительное время копить средства на строительство жилья. Кроме того, после накопления определенных сумм частный инвестор может вселяться в новую квартиру, отсрочив окончательный расчет на тот или иной срок. Это становится возможным благодаря широкому привлечению средств индивидуальных инвесторов. Накапливая первую половину стоимости будущего жилья, вкладчик кредитует строительство для тех, кто эту половину уже собрал. Зато после окончания накопительного цикла он имеет возможность получить льготную ссуду за счет средств других вкладчиков.

Некоторые страны СНГ уже позаимствовали такой опыт. В частности, в России корпорация "Жилищная инициатива" активно использует лучшие элементы зарубежных систем потребительского и инвестиционного сервиса. Разработки "Жилищной инициативы" включают: личные целевые вклады очередников на жилье; адресные субсидии муниципалитетов, федерального бюджета и предприятий; средства сторонних инвесторов (причем как организаций, так и частных лиц); средства из местных бюджетов, поступления от налогов, приватизации и т.п.; кредитные ресурсы.

Несмотря на нестабильную макроэкономическую ситуацию, подобные схемы предусматривают достаточно щадящие сроки от начала накопления средств до получения жилья (до 10 лет). Кроме того, они обладают рядом достоинств, привлекательных как для граждан, так и для государства.

Для граждан — это прежде всего возможность получения кредита по стабильно низким ставкам (по сравнению с существующими ставками по коммерческому кредиту); сокращение сроков получения жилья; защита от риска девальвации накопительных вкладов. В свою очередь государство имеет возможность маневрировать — переложить ответственность по обеспечению граждан жильем на самих граждан и при необходимости перераспределить ее.

Наконец, важное значение имеет тот факт, что подобные системы позволяют приостановить инфляционные процессы, увеличить количество рабочих мест в связи с расширением масштабов строительства. При этом связываются свободные средства — показатель, являющийся одним из важнейших индикаторов состояния экономики.

Действенным источником мобилизации средств для решения социальных задач (о чем свидетельствует мировой и российский опыт) является выпуск ценных бумаг. В результате продажи акций ликвидируется 75—80% дефицита финансовых ресурсов, необходимых для удовлетворения социальных нужд. Существенные средства для финансирования капвложений можно получить при выпуске облигаций, которые могут стать большим стимулом воздействия на граждан, так как владельцам облигаций гарантируется заранее заданный уровень доходности. Например, во многих городах России эмитируются облигации жилищного займа, предназначенные приостановить спад и увеличить объемы строительства жилья. Облигация обеспечивает владельцу получение 1 кв.м жилья, а пакет облигаций — квартиру. Получение жилья гарантируется по ценам на момент эмиссии, а погашение предусматривается в течение 1—2 лет (что соответствует нормативным срокам строительства жилья). Облигации высоколиквидны, обладают антиинфляционной устойчивостью. Это привлекает коммерческие структуры и частных лиц, заинтересованных в приобретении полных квартирных пакетов и рассчитывающих на получение немалого дохода от операций с ними.

Известно, что в результате ориентации на новое жилищное строительство на окраинах городов их центры в техническом и социальном отношении начали отставать и ныне находятся в неудовлетворительном состоянии. Между тем именно центральная часть города представляет наибольшую ценность и интерес с точки зрения приобретения и коммерческого использования недвижимости. Несомненно, одним из факторов, сдерживающих привлечение инвестиций (особенно иностранных) в реконструкцию центральных городских кварталов, является несовершенство существующих методов экономического обоснования. В этой связи актуальна проблема разработки новых эффективных методов привлечения инвестиций с учетом современного понимания проблем реконструкции города и на основе поиска оптимального баланса между основными участниками инвестиционного проекта — местными органами власти и коммерческим инвестором (застройщиком). Такой баланс достигается при передаче кварталов старой застройки или части реконструируемых объектов, привлекательных для потенциальных инвесторов, в их собственность в счет долевого участия.

Для успешного решения этих проблем в Беларуси следует создать систему соответствующих рыночных институтов — ипотечный банк, инвестиционные фонды, развитую фондовую биржу, претворить в жизнь намеченные программы приватизации, создать рынок ценных бумаг. Целесообразно создать банк проектного финансирования, который бы специализировался на средне- и долгосрочном кредитовании, используя технологию проектного финансирования (формы предоставления кредита, при которой деньги выделяются под возможные доходы от реализации проекта, что требует окупаемости по каждому конкретному объекту, серьезной проработки эффективности проекта как со стороны банка, так и со стороны заемщика).

Кроме системы финансовых институтов для эффективного функционирования сферы жилищного строительства необходимо создать новую систему управления инвестиционным комплексом в целом и строительным в частности.

Со временем дальнейшее развитие должны получить фирмы и организации, занимающиеся подрядом, управлением инвестиционным процессом, материально-техническим обеспечением, проектированием, риэлтерские фирмы. Зарубежный и российский опыт показывает, что наряду с множеством мелких фирм и организаций возникают компании корпоративного типа, имеющие устойчивую нишу при господстве на рынке конкурентоспособного, массового производства. Для мелких и средних предприятий открываются более широкие перспективы при налаживании массового производства крупными корпорациями, если они будут так или иначе интегрироваться с ними.

Существенное значение при реализации инвестиционной политики имеют методы управления инвестиционным процессом. Например, в России активно применяется метод, когда управление реализацией проекта ведет фирма (или несколько фирм), созданная на стадии его замысла внутри концерна (ассоциации и т.п.). Она (они) обеспечивает координацию деятельности как внутренних, так и внешних организаций по созданию объекта (или мощности).

Владимир ГАЛОЧКИН,
заместитель управляющего Заводским отделением Белбизнесбанка, кандидат экономических наук

КОНВЕРСИЯ

Мирных изделий былой "оборонки" все больше и больше

В промышленности республики продолжается конверсия военного производства. Ее осуществляют 44 предприятия и организации по согласованным с Минпромом и Минэкономики программам. В прошлом году работы велись по 350 темам.

В первую очередь расширяется выпуск современных электронных компонентов. Отечественные телевизионные заводы, например, нынче обеспечиваются практически всеми необходимыми им микросхемами. Освоено производство высокоинтегрированных электронных приборов для телефонии, вычислительной техники, бытовой аудиоаппаратуры. НПО "Интеграл", ориентируясь на обеспечение микросхемами предприятий республики, одновременно увеличивает их экспорт, доля которого в общем объеме производства превысила 50%.

В объединении "Монолит" идет освоение прогрессивных керамических конденсаторов, расширяется их номенклатура, что также позволит удовлетворить потребности в этих изделиях предприятий республики, в том числе в так называемом ЧИП-исполнении. Создаются современные электронные компоненты на основе пьезокерамики.

Созданы новые средства вычислительной техники, связи и телекоммуникаций, виды промышленной и бытовой радиоэлектронной и оптической аппаратуры. Используя современные микросхемы и устройства, в том числе зарубежных фирм, в Минском ПО вычислительной техники, скажем, освоено серийное производство новых конкурентоспособных моделей персональных ЭВМ. Здесь же начат выпуск электронных АТС "Квант" сельского и производственно-учрежденского типа, а также АТС "Бета-М", соответствующей европейским стандартам и совместимой с цифровыми сетями. Готовятся к выпуску новые офисные микро-АТС, позволяющие до 4 раз повысить эффективность использования существующих телефонных линий. На Гомельском радиозаводе создается уплотняющая аппаратура, которая обеспечивает одновременные переговоры нескольких абонентов по одной телефонной линии, что позволяет экономить немало средств при прокладке новых телефонных кабелей, а в ряде случаев и вовсе отказаться от них.

Конверсионные предприятия Минпрома активно включились в разработку и производство приборов учета и контроля расхода электроэнергии, тепла, газа и воды, в решение проблемы оснащения республики энергосберегающей светотехнической аппаратурой. Так, серийное производство одно- и трехфазных электросчетчиков освоено на Минском электромеханическом заводе и Гомельском радиозаводе, в Брестском электромеханическом концерне. Устройства для учета и контроля тепловой энергии освоены в МПОВТ, на заводах "Измеритель", "Кобальт", "Спутник". Былая "оборонка" может полностью удовлетворить потребности республики в них, исключив импорт.

В НПО "Интеграл", МПОВТ, на заводе "Калибр" осваивается производство электронных трансформаторов и пускорегулирующей аппаратуры для галогенных и люминесцентных ламп, что позволит обеспечить на их базе выпуск в 1996 году более 500 тыс. энергосберегающих светильников, потребляющих на 20—30% меньше электроэнергии, чем существующие.

Ведется работа по обеспечению республики контрольно-кассовыми аппаратами. В НПО "Агат" ведется разработка портативного аппарата для выносной торговли, в НИИ ЭВМ — системной кассовой машины, предусматривающей возможность безналичных расчетов.

Освоено производство оборудования для агропромышленного комплекса. На заводе "Эвистор" организуется выпуск машин для вакуумной упаковки пищевых продуктов, изготовлен опытный образец изделия для вторичной переработки хлеба. Производство холодильных агрегатов и камер объемом 6 и 12 куб. м разворачивается в БелОМО и на Гомельском радиозаводе.

Конверсионные предприятия освоили изготовление новых типов транспортных средств, сельскохозяйственной техники. Минским заводом колесных тягачей, например, разработана серия большегрузных транспортных шасси народнохозяйственного применения. Полностью перепрофилировано производство Лидского завода "Неман", где освоено изготовление автобусов ЛИАЗ-5256. Выпущено более 100 таких машин, проектная мощность — 250 автобусов в год.

Брестским электромеханическим заводом начат выпуск пневматических сеялок шестиметрового и трехметрового захвата. Предприятие готово развивать мощности под потребности села.

Организуется выпуск комплектующих для автомобильного и тракторного производств взамен поставляемых в республику. ПО "Радиоволна" освоило серийное изготовление генераторов мощностью 700 Вт, предназначенных для двигателей Минского моторного завода, а новополоцкий завод "Измеритель" — некоторых узлов для Минского мотовелозавода. Девять наименований приборов и механизмов автотракторного оборудования выпускает нынче борисовское ПО "Экран". Завод "Эвистор" начинает изготовление оборудования для перевода грузовых автомобилей на газообразное топливо, здесь же освоен выпуск комплектующих изделий для объединения "Гомсельмаш".

На 16 конверсионных предприятиях освоено производство более 50 наименований медицинской техники. В гомельском КБ "Луч" удельный вес медтехники в общем объеме работ составляет 20%. Здесь изготовляются аппараты КВЧ-терапии, 12-канальные электрокардиографы, созданы гипертермические установки для лечения онкологических заболеваний. На предприятиях БелОМО начинается изготовление установки для лазерной литотрипсии, позволяющей разрушать камни в почках без хирургического вмешательства, двухлучевого лазерного скальпеля, лазерной терапевтической установки, аппарата электростимуляции и фоноэлектрофореза в урологии.

Конверсионные мероприятия нынче значительно влияют на положение дел в промышленности республики. Так, темпы роста объемов производства в прошлом году в НПО "Интеграл", на Брестском электромеханическом и Минском заводе им.Вавилова составили соответственно 112,5, 144,2 и 125 процентов. На каждый рубль, затраченный на проведение конверсии, здесь производится на 3,5-4 рубля новой продукции. Эффективны конверсионные мероприятия в МПОВТ, НПО "Ратон", ПО "Экран", на Минском заводе колесных тягачей.

В целом по министерству отдача на рубль средств финансовой поддержки конверсии возросла с 1,2 рубля в 1992 г. до 4,5 рубля в прошлом. Этому способствовали государственная поддержка этой работы из средств фонда содействия конверсии, внебюджетных фондов НИОКР и инвестиционного, а также льготы по налогам на прибыль и недвижимость. В связи с тяжелым финансовым положением предприятий и организаций, осуществляющих конверсию, Министерство промышленности считает необходимым и на 1996 год предусмотреть меры их государственной поддержки.

Александр СОЛОНИНКО,
начальник отдела конверсии Минпрома

Мировая экономика на финише века

(Продолжение. Начало в N 2)

Восточная и Центральная Европа

После падения в 1989г. Берлинской стены во всех странах региона начались широкомасштабные социально-экономические преобразования. Сегодня, спустя шесть с лишним лет после этого события, их результаты нельзя не признать весьма значительными и даже сенсационными.

Восток вступал в переходный период тогда, когда Запад погружался в экономический спад и, кроме того, в период серьезной политической нестабильности в регионе вследствие исчезновения целой страны (ГДР), раскола другой (Чехословакия) и войны в третьей (бывшая Югославия). В этих условиях Чехию постигла стагнация, Польшу — гиперинфляция, Венгрию — огромный внешний долг. Часть интеллигенции и специалистов покинула родные места, эмигрировала.

Преобразования проходили крайне болезненно и поначалу привели к резкому спаду экономической активности. По своим масштабам кризис в странах Восточной и Центральной Европы в 1989—1993 гг. вполне сравним с кризисом 30-х годов. Падение уровня производства достигло 30%. Пенсии и доходы мелких производителей были просто "съедены" инфляцией. Средний реальный доход на душу населения сократился на 20—40%. Число безработных увеличилось до 15% трудоспособного населения.

1994г. стал поворотным в истории восточно-европейских государств: экономические показатели в шести странах региона вновь стали положительными. Естественно, не одновременно. Три из шести — Польша, Чехия и Венгрия — сумели вырваться вперед. В Польше американцы даже видят нового "тигра" Европы. "Шоковая терапия", начатая в этой стране с начала 1990 года, позволила осуществить радикальную перестройку экономики.

Сейчас в частном секторе Польши самозанято 80% населения и на его долю приходится свыше 60% всего производства. Кстати, ускорение темпов экономического роста у ближайшего нашего западного соседа началось в 1993 году. В последние три года этот показатель составляет порядка 4% в год.

Теперь уже говорят и о "чешском чуде". Стране удалось осуществить преобразования, не нарушив крупных макроэкономических балансов (скромный уровень экономического роста, слабая инфляция и бюджет с активным сальдо). В октябре 1995 года Чехия первой ввела полную конвертируемость национальной валюты. Венгрия также переходит к рыночной экономике без социальных травм. Что же касается трех других стран — Словакии, Болгарии и Румынии — то они значительно отстают.

Переходный период в регионе еще не завершен. Даже наиболее преуспевающим странам еще предстоит провести многие структурные реформы. В частности, реальную приватизацию крупных государственных предприятий и их реорганизацию, преобразование систем пенсионного обеспечения и здравоохранения, адаптацию системы образования и организацию эффективных банковских и финансовых рынков. Некоторые изменения, уже осуществленные на законодательном и институционном уровнях, еще должны быть претворены в жизнь. Так что предстоит долгий путь. Например, Польше, даже при сохранении нынешних темпов роста, потребуется не менее 15 лет, чтобы приблизиться по доле ВВП на душу населения к сегодняшнему показателю Португалии.

Споры между сторонниками "шоковой терапии" и поборниками "постепенного перехода" закончены. Они уже ни к чему, когда появился выбор моделей рыночной экономики. Чехия, например, склоняется в пользу ультра-либерального капитализма англосаксонского типа, других больше привлекает социально ориентированная рыночная экономика немецкой модели, третьих — шведский вариант.

Наиболее полное представление о странах Центральной и Восточной Европы может дать таблица.

Государство	Совокупн. общественный продукт за 1994г. в млрд.долл.	Экономический рост в 1995г. (в %)	Инфляция в 1995г. (в %)	Безработица в 1995г. (в %)
Польша	93	5	20	13
Венгрия	40	1	24	9
Чехия	36	4	8	5
Словакия	13	2	10	14
Румыния	29	2	75	16
Болгария	10	-1	80	20

Самые крупные государства региона заключили соглашения о создании Центральноевропейской ассоциации свободной торговли (ЦЕАСТ), давшей старт последовательной отмене таможенных пошлин. Пройдя несколько этапов либерализации, постепенно снижая тарифы на различные группы товаров, члены ЦЕАСТ готовятся принять новый график отмены пошлин с тем, чтобы к 2000 году подойти практически к полной реализации принципов свободной торговли внутри зоны.

В Восточной и Центральной Европе набирает силу региональный рынок автомобилей, который в 1994 году насчитывал сотни тысяч единиц этого товара, причем в большинстве стран темпы производства автомобилей аналогичны тем, что наблюдались в Западной Европе в 50—60-х годах. Среди благоприятных факторов — высокий уровень профессиональной подготовки кадров, низкая стоимость рабочей силы, постоянное повышение производительности труда и миллионы потенциальных, уже подготовленных покупателей. В 1994 году продажа автомобилей в этом регионе выросла на 4,3%, в том числе в Венгрии — на 20%, Чехии —7,6%, Словении — 7,2%. А вот в Болгарии и Словакии число проданных автомобилей сократилось. В целом в этой группе стран в 1996 году было зарегистрировано 536765 автомобилей, в 1995 году это число увеличилось до 590000 единиц, а в 2000г. их, по прогнозам, будет более миллиона.

Польша

За последние годы наблюдался ускоренный приток иностранных инвестиций в Польшу в форме создания совместных предприятий. Если в 1989 году они равнялись 2 млн.долларов, то в 1993 г. превысили 1,6 млрд., а в настоящее время общая сумма инвестиций (реализованных и декларированных) составляет около 10 млрд.долларов. Однако Польшу, где иностранные инвестиции на душу населения составляют 90 долларов, значительно обгоняет Чехия (в 2 раза) и Венгрия (в 5 раз).

Теперь в Польше насчитывается около 20 тыс.фирм с иностранными капиталами, в которых занято 450 тыс.человек. 75% иностранных инвестиций вложены в промышленные производства. Главные иностранные инвесторы — это предприниматели из Германии, Италии, Австрии, Франции, Швеции и США.

Рассматривая современную экономику Польши, невозможно упомянуть о таком общеизвестном и относительно новом для нее явлении, как варшавский стадион. По сути — это крупнейший на Европейском континенте базар под открытым небом, ежемесячно притягивающий более миллиона "дельцов" из бывших советских республик. Они приобретают здесь всевозможный ширпотреб, продукты, другие товары и перепродают их на родине, имея до 300% прибыли. Польша для них — уже Запад. Путешественников с Востока можно вполне назвать представителями зарождающегося в СНГ среднего класса, которые ведут себя точно так же, как еще совсем недавно поляки, отправлявшиеся за дешевыми покупками на Запад, в частности в Восточную Германию: кто за тем, чтобы собрать капитал на свое дело, а кто — на более сытную жизнь. Так что варшавский стадион с уверенностью можно считать крупнейшей международной школой бизнеса. Его торговый оборот в 1995 году перевалил за 1,3 млрд. долларов.

Венгрия

В последние пять лет Венгрия устойчиво сохраняет репутацию самой "привлекательной" страны в Центральной Европе с точки зрения иностранных инвесторов. Сейчас в Венгрии сосредоточено более 38% общего объема капитала, инвестируемого в страны Восточной и Центральной Европы. Начиная с 1991 года ежемесячно в эту страну поступает в среднем 100 млн.долл. Только в 1994 году в Венгрию "влилось" около 1,4 млрд. долл. функционирующего иностранного капитала. Общая сумма зарубежных субсидий, начиная с 1990 года, составила 8,4 млрд.долл. Теперь в Венгрии на душу населения приходится в среднем 528 долл. (в других странах Восточной и Центральной Европы этот показатель составляет 41 долл.).

По величине иностранных капиталов, вложенных в экономику страны, на первом месте стоят США, их доля составляет 40%, у Германии, Франции и Австрии эти показатели соответственно 15%, 10%, 10,5%.

"Индивидуальный" список крупнейших иностранных инвесторов возглавляет американский концерн "Дженерал Моторс", который построил здесь завод, выпускающий легковые автомобили марки "Опель". Вторым крупнейшим вкладчиком является японская фирма "Судзуки", ей в Эстергоне принадлежит завод по сборке автомобилей. Тройку "призеров" занимает известный всему миру гигант — "Дженерал Электрик", купивший в ходе приватизации венгерской промышленности электроламповый завод "Тунгорам".

Румыния

По численности населения — 23 млн.человек — это вторая после Польши страна в регионе. Ее экономика в первые три года после революции серьезно снизила темпы роста. В 1990 г. ВВП уменьшился на 5,6%, в 1991 г. — на 12,9% и в 1992 г. — на 13,6%. Но два года назад наступил перелом. В 1993г. экономический рост составил всего 1%. В 1994 г. — 2% и в 1995 г. — 3%. Инфляция соответственно стала снижаться: с 296% в 1993 г. до 62% в 1994 г. и до 30% в 1995 г.

Страна, которая между первой и второй мировыми войнами была известна как главный зерновой район Европы, в 1992 г. была вынуждена импортировать зерно из других стран. Сейчас сельское хозяйство Румынии, обеспечивающее около четверти ВВП, восстанавливает силы после хаоса, вызванного развалом бывших государственных кооперативов и возвращением основной части сельскохозяйственных земель прежним владельцам. В 1993 г. сельскохозяйственное производство выросло на 12,4%, в 1994 г. — еще на 4%.

Экономическому подъему способствует рост частного сектора в сельском хозяйстве, торговле, строительстве и в сфере услуг. Доля частного сектора в ВВП, практически равнявшаяся в 1990 г. нулю, к середине 1994 г. составила 35%, что почти наполовину ниже соответствующего показателя Чехии. После промедлений, длившихся 2,5 года, приватизация, наконец, стала приоритетной в экономическом преобразовании страны.

Программа массовой приватизации, которая модифицирует принятый в 1991г. проект, предусматривает сочетание продажи акций за наличные деньги и бесплатную ваучерную приватизацию. Эту программу правительство разработало под нажимом Всемирного банка. Одна из главных ее особенностей в том, что она предусматривает выдачу румынам ваучеров стоимостью 875000 леев (465 долл., сумма, более чем вдвое превышающая среднюю месячную зарплату). Ваучеры должны быть обменены на определенное количество (до 60%) акций 2500 компаний, что составляет около половины коммерческих компаний, включенных в государственные списки.

Чехия

В Чехии начался второй этап приватизации. Его особенность в том, что на сей раз для преобразования предложены предприятия ведущих отраслей народного хозяйства. Всего их около 850, из которых на долю предприятий тяжелого машиностроения приходится 24%, объектов энергетики — 18%, предприятий легкой и пищевой отрасли — 17%, химических предприятий — 11% от всех предложенных. На этом этапе населению было выдано 2195 тыс.приватизационных чеков.

Болгария

В республике действует либеральный внешнеторговый режим, который полностью соответствует требованиям ВТО.

Либерализация внешней торговли оказалась наиболее удачной средой для структурной реформы Болгарии и предпосылкой для интегрирования страны в Международную экономическую систему. Для поощрения этого процесса правительство предоставило право на осуществление внешней торговли всем предприятиям. Импортерам был также обеспечен свободный доступ к конвертируемой валюте.

Словакия

В Словакии начался новый виток купонной приватизации. В отличие от первого этапа, когда приватизировались в основном мелкие и средние предприятия ограниченного числа отраслей, теперь перечень подлежащих приватизации объектов охватывает средние и крупные предприятия ведущих отраслей словацкой экономики, включая предприятия оборонной отрасли и энергетического комплекса. Общая стоимость предлагаемого к приватизации имущества оценивается в 170 млрд.словацких крон.

Особые условия приватизации определены для монопольных компаний энергетического комплекса, которые будут преобразованы в холдинговые фирмы. Акции газовой компании "SPP" распределены так: 67% останутся во владении государства, 15% будут реализованы на купоны, столько же решено "отдать" иностранным инвесторам и 3% поступят в распоряжение фонда государственного имущества. Акции электротехнической компании "SEP" распределяются следующим образом: 51% поступит государству, 30% будут реализованы на купоны, 16% останутся в распоряжении государства для последующей постепенной продажи иностранным инвесторам и 3% будут переданы фонду государственного имущества. Таким образом, государство намерено сохранить контроль над этими компаниями, учитывая их значимость для национальной экономики.

СНГ

Промышленное производство стран СНГ в январе—сентябре 1995 г. по сравнению с соответствующим периодом предыдущего сократилось на 6,4%. (За аналогичный период 1994 г. — на 25,4%.) Выработка электроэнергии по Содружеству (в том же временном измерении) уменьшилась в среднем на 3% (в Беларуси — на 18%). Как видим, общее сокращение промышленного производства в 1995 г. в СНГ уменьшилось в 4 раза по сравнению с прошлогодним соответствующим периодом. Однако в отдельных странах его снижение в некоторых отраслях промышленности остается весьма серьезным. И это прежде всего относится к нашей республике, в которой производство, например, тракторов уменьшилось на 37%, автомобилей — на 40%. Для сравнения: Россия уменьшила выпуск тракторов на 19%, а легковых автомобилей увеличила на 10%. Увеличили выпуск тракторов Казахстан — в 1,6 раза, Узбекистан — в 2,6 раза. Изготовление металлорежущих станков в Беларуси снизилось на 16%, в России — только на 8%, а в Армении — на 42%.

Большой спад в производстве стиральных машин. В Беларуси и Казахстане производство этих изделий уменьшилось за 9 месяцев 1995 года на 47—49%, в России — на 35%, в Молдове — на 43%; телевизоров в Беларуси и России соответственно — на 50 и 53%, Молдове — на 61%; производство холодильников и морозильников увеличили только Беларусь (1%) и Узбекистан — на 6%. Все остальные страны СНГ сократили выпуск этих изделий от 35% до 75%.

Увеличив производство минеральных удобрений почти до 20%, Беларусь и Российская Федерация лидируют в этой отрасли среди стран СНГ. Следует обратить внимание и на тот факт, что общий выпуск промышленной продукции в среднем по Содружеству в сентябре 1995 г. повысился против уровня августа на 1%.

Сбор зерна, включая кукурузу, в 1995 году по странам СНГ составил 125 млн.т, что на 22,5 млн.т, или на 15%, меньше, чем было собрано в 1994 году. При этом средний сбор зерна с гектара составил около 13 ц против 15,3 ц в 1994 г.

Вместе с тем средние сборы с гектара сахарной свеклы выше прошлогодних: в Молдове — на 30, России — на 17, в Казахстане — на 14, Украине — на 13%. Однако лидирует по производительности труда в этой отрасли Республика Беларусь. Ее урожайность сахарной свеклы выросла по сравнению с прошлым годом на 44%.

В большинстве стран СНГ месячные темпы прироста средней заработной платы в сентябре 1995 г. были выше, чем в августе, и составили от 0,6% (самый низкий) в Республике Беларусь до 16,4% (самый высокий) в Узбекистане, где минимум оплаты труда повысился со 150 до 250 сумов.

В пересчете на доллары США, исходя из курса, установленного национальными банками стран СНГ, средняя заработная плата в сентябре составила в Таджикистане 6 долл., Азербайджане — 15, Армении — 18, Молдове — 31, Узбекистане — 36, Кыргызстане — 37, Украине — 60, Туркмении — 72, Беларуси — 77, Казахстане — 94, России — 138 долларов. Приведенные цифры не всегда отражают реальную заработную плату. Если взять, например, Азербайджан, Беларусь, Россию, Таджикистан и Узбекистан, где темпы роста потребительских цен на товары и услуги в январе—сентябре 1995 г. превышали темпы роста среднемесячной номинальной заработной платы, то реальная заработная плата была ниже января—сентября 1994 г. в Азербайджане — на 32%, Беларуси — на 12, России — на 28, Таджикистане — на 43 и Узбекистане — на 23%. В то же время за указанные 9 месяцев реальная заработная плата выросла в Армении — на 27%, Казахстане — на 9, Кыргызстане — на 4,3 и в Украине — на 11%.

Вместе с умеренным ростом цен на потребительские товары в 1995 году более высокими темпами росли цены в сфере общественного питания. Иллюстрацией этого может служить и Беларусь, где покупка продовольственных товаров в магазинах обходилась населению дороже в сентябре 1995 г., чем в декабре 1994 г., в 2,8 раза, а на предприятиях общественного питания — в 3,4 раза.

Ушедший год для стран СНГ был годом больших потерь рабочего времени из-за длительных (более одной смены) остановок предприятий и производств. Эти потери в нашей республике уже в сентябре исчислялись в 1,9 млн. человеко-дней, в Казахстане — 2 млн., в России — 17,9 млн. Преимущественно простаивали предприятия и целые производства машиностроения и металлообработки (у нас на долю этой отрасли приходится 43% всех потерь рабочего времени, в России — 61%) и легкой промышленности (у нас — 36%, в России —19%). Эти производственные простои в основном обусловлены необеспеченностью материальными ресурсами. На этот фактор, в зависимости от страны, припадает от 24 до 50% потерь рабочего времени.

Характеризуя ситуацию в ведущей стране СНГ — России, специалисты считают, что снижение темпов ее экономического развития завершается. А во второй половине 1996г., по словам помощника президента А.Лившица, наступит подъем инвестиционной активности, что связывается с благоприятной политической конъюнктурой в России. В 1997 году он ожидает рост российского производства, которое будет характеризоваться повышенным спросом на новые технологии. Инфляция сохранится на уровне 20—25% в год. Дефицит бюджета не превысит 3% ВВП. Курс рубля по отношению к твердым валютам будет стабильным. Россия начнет экспортировать капитал. Однако, утверждает А.Лившиц, существует угроза некоторого спада экономики в первой половине 1996 года.

Яков ДРУЗИК,
доцент кафедры МЭО БГЭУ, кандидат экономических наук

(Продолжение следует)

Закону о Верховном Совете быть — так решил Конституционный суд

В Конституционном суде завершилось длившееся несколько дней слушание дела о конституционности Закона "О Верховном Совете Республики Беларусь", возбужденного по предложению Президента Республики Беларусь, а также Верховного суда, Высшего хозяйственного суда и и.о. Генерального прокурора. При этом Президент, поставив вопрос о конституционности закона в целом, обратил особое внимание на положения семи статей (1, 9, 10, 43, 83, 87, 110), противоречащих Конституции.

Инициируя рассмотрение дела, Президент исходил из того, что такой закон не нужен вообще, поскольку компетенция Верховного Совета определена в Конституции, а порядок его деятельности — в Регламенте. Иную позицию заняли представители Верховного Совета, отстаивавшие право на существование данного закона. Не вдаваясь в анализ аргументов и контраргументов, приведенных представителями сторон, а также заключений и мнений экспертов и специалистов, который занял бы значительную площадь, остановлюсь лишь на основных положениях принятого судом решения.

ПЕРВОЕ. Суд не согласился с доводами представителей Президента в том, что Верховный Совет не имел права принимать этот закон. В статье 94 Конституции прямо сказано, что порядок деятельности ВС, его органов и депутатов определяется как Регламентом, так и другими законодательными актами, к которым правомерно может быть отнесен и закон о Верховном Совете. При этом суд отметил, что этот закон может включать в себя нормы, касающиеся статуса Верховного Совета и его полномочий, поскольку они основаны на конституционных нормах, используемых в законе в качестве базовых, что позволяет более полно и последовательно решать поставленные вопросы. Характерно, что в заключении Европейской комиссии "Демократия через право", содержащем замечания по отдельным положениям закона, также не оспаривается право на его существование.

Обстоятельно исследовав все аспекты дела и оценив представленные доказательства, Конституционный суд признал не соответствующими Конституции положения 14-и из 118 статей Закона "О Верховном Совете Республики Беларусь", в т.ч. и те 7, на которые обратил внимание Президент.

Что это за положения? Это часть вторая ст. 1, которая допускает возможность определять обычными законами формы и пределы осуществления Верховным Советом законодательной власти и тем самым нарушает провозглашенный ст. 6 Конституции принцип разделения властей. Поэтому, считает суд, формы и пределы осуществления Верховным Советом законодательной власти должны определяться только Конституцией.

Не соответствует ей и ст. 9 закона в части определения компетенции Верховного Совета обычными законами, так как именно Конституция установила в ст. 83 перечень вопросов, находящихся в его ведении. Что же касается других конкретных вопросов, требующих законодательного урегулирования, то они должны решаться в рамках пункта третьего ст. 83 Конституции, которая гласит: "Верховный Совет принимает законы и постановления и осуществляет контроль за их исполнением".

Примечательно, что часть первая ст. 10 закона, согласно которой Верховный Совет осуществляет полномочия собственника в отношении собственности Республики Беларусь, не соответствует сразу пяти статьям Конституции (6, 7, 13, 44, 83). Даже если гипотетически допустить ее конституционность, то трудно, если вообще возможно, представить себе, каким образом на деле Верховный Совет мог бы осуществлять такие полномочия.

Противоречит также Конституции (ст.ст. 125, 127) ст. 19 закона в части осуществления Контрольной палатой контроля за соответствием актам Верховного Совета других актов. По Конституции контроль за конституционностью нормативных актов возложен на Конституционный суд. Это же положение закона также противоречит ст. 137 Конституции, конкретно определившей сферу деятельности Контрольной палаты.

Не соответствует Конституции и положение статьи 27 закона по осуществлению Верховным Советом контроля за деятельностью органов местного управления и самоуправления, не связанной с исполнением ими законодательства. Контрольные функции Верховного Совета в этой сфере не могут быть расширены, так как ограничиваются только двумя случаями, прямо предусмотренными Основным законом. Во-первых, это роспуск местных Советов и назначение новых выборов в случае систематического или грубого нарушения ими требования законодательства (пункт 17 ст. 83). Во-вторых, отмена вышестоящими Советами, в том числе и Верховным Советом, решений местных Советов депутатов, не соответствующих законодательству (ст. 122).

Неконституционно также положение ст. 32 закона о принятии Верховным Советом без голосования постановления об отставке Президента. Все постановления ВС голосуются и считаются принятыми, если за них проголосовало большинство избранных депутатов (ст. 84 Конституции).

ВЕРХОВНЫЙ СОВЕТ вышел за пределы Конституции, записав в ст. 34 закона "...в течение месяца после утверждения республиканского бюджета Верховный Совет заслушивает сообщение Президента о программе деятельности Кабинета Министров". Однако ни конкретных сроков заслушивания такого сообщения, ни увязывания его с утверждением республиканского бюджета Конституция не содержит. Перешагнул ее рамки он и в том, что в ст. 56 допустил возможность определения сфер своего контроля законами, тогда как таковые определяются только Конституцией. А в ст. 83 ВС наделил свой Президиум правом рассматривать в соответствии с законодательством не только вопросы организации и обеспечения деятельности Верховного Совета, но и аналогичные вопросы в отношении Контрольной палаты, Прокуратуры и других органов, создаваемых Верховным Советом и подчиненных ему. Согласно же ст. 89 Конституции Президиум Верховного Совета создается для организации работы Верховного Совета. И только. К тому же Прокуратура, например, не является органом, создаваемым Верховным Советом и подчиненным ему. Подотчетен парламенту лишь Генеральный прокурор.

Вопреки Конституции закон расширил полномочия постоянных Комиссий Верховного Совета, предоставив им право заслушивать на своем заседании любое должностное лицо, в том числе и Президента по вопросам исполнения законодательных актов. По Конституции же участие Президента в работе Верховного Совета и его органов является его правом, а не обязанностью.

Суд признал неконституционным положение ст. 96 закона, предоставившее депутату Верховного Совета право ставить вопрос о доверии составу образованных или избранных Верховным Советом органов, а также избранным, назначенным, утвержденным им должностным лицам. В то же время законами, определяющими статус отдельных органов, избираемых или образуемых Верховным Советом, должностных лиц (например, о Конституционном суде, о судоустройстве и статусе судей и др.), постановка вопроса о доверии им не предусматривается. Не соответствует также Конституции положение этой статьи, предусматривающее право депутата Верховного Совета вносить предложения о заслушивании на сессии Верховного Совета отчета или информации любого органа либо должностного лица по вопросам, затрагивающим интересы республики. Тогда как, например, по отношению к Президенту заслушивание может иметь место в предусмотренных Конституцией случаях по оговоренным в ней вопросам. Нельзя также ставить вопрос об отчете перед Верховным Советом Президента и судов, так как это противоречит Конституции (ст.ст. 7, 100, 110, 126).

Суд признал противоречащими Конституции статьи 116 и 117 закона, согласно которым постановлениями Президиума Верховного Совета могут устанавливаться условия обеспечения, обслуживания и охраны Председателя Верховного Совета, дополнительные права и гарантии их осуществления депутатами Верховного Совета, поскольку это не может быть отнесено к вопросам организации работы Верховного Совета. Более того, Президиум Верховного Совета не правомочен принимать постановления нормативного характера.

Суд согласился с доводами Верховного суда, Высшего хозяйственного суда и и.о. Генерального прокурора и признал недопустимым, исходя из Конституции, распространение депутатской неприкосновенности на бывших депутатов, то есть лиц, утративших этот статус.

Помимо описанных 14 положений закона о Верховном Совете, признанных неконституционными, суд указал на отдельные положения 15 статей (6, 20, 35, 43, 49, 50, 73, 110—117), которые в связи с их неполнотой или несогласованностью с другими законами, регулирующими сходные общественные отношения, требуют пересмотра, дополнения и уточнения.

ВЫВОД напрашивается сам. Несмотря на отмеченные Конституционным судом неконституционность и несовершенство ряда позиций, в т.ч. имеющих существенное и важное значение, закон о Верховном Совете после его квалифицированной доработки, имеет право на существование. Признав отдельные положения 14-ти его статей неконституционными, суд тем самым признал не противоречащими Конституции оставшиеся 104 статьи закона, а также ряд положений, содержащихся и в названных 14 статьях, поскольку ни одна из них не признана полностью неконституционной. Закон этот нужен и важен уже потому, что он аккумулирует, приводит в систему практически все нормы, как правило, прямого действия, определяющие правовой статус, содержание, порядок и обеспечение деятельности парламента республики. Не случайно же, видимо, представители ряда государств СНГ (Россия, Украина, Молдова, Кыргызстан) просили прислать наш закон для возможного использования в законотворческой деятельности.

И последнее, самое важное. Наличие закона о Верховном Совете, как и законов о Президенте и Кабинете Министров, их точное исполнение позволяют четко определить место каждой ветви власти в правовом государстве, провозглашенном нашей Конституцией, исключить их противостояние, что мы нередко наблюдаем сейчас, и обеспечить разумное взаимодействие между ними в интересах белорусского народа, достойного лучшей жизни.

Олег МОСКАЛЕВ,
юрист

Еще раз о перерегистрации профсоюзов...

В N 26/95 г. "НЭГ" в моей статье "Коллизии законов, или Неизвестные права и льготы" упоминалось, в частности, о возможном "крахе профкомов", которые тогда и "в ус не дули", что им, как и всем общественным объединениям, необходимо перерегистрироваться до 1 июля 1995 г. На этот срок указывало постановление Верховного Совета от 4.10.94г. (п.3) с учетом изменений от 22.03.95 г. "О введении в действие Закона Республики Беларусь "Об общественных объединениях в Республике Беларусь". Данный вывод основывался на ст.ст.1 и 3 Закона "О профессиональных союзах". Уверенность автора в правомерности таких выводов базировалась также на статье "Некоторые должностные лица Министерства юстиции имеют намерение ограничить статус ФПБ", опубликованной в газете "Беларускі час" N 26/95 г.

Однако в N 30/95 г. "НЭГ" вдруг появилось разъяснение зав.орготделом А.Левицкого и зав.юротделом Совета ФПБ Ю.Смирнова в связи с обращениями "заинтересованных лиц". В этом разъяснении указанные авторы опровергали мои выводы, высказывая одновременно предположение, что эта публикация "случайна и не носит преднамеренный характер".

Должен сообщить, что "преднамерения" у меня все же были: забота о профдвижении республики. Еще с конца 1994 года по собственной инициативе я предупреждал различные профсоюзы о возможном непризнании их юридического статуса после окончания срока перерегистрации общественных объединений. Во всяком случае, если строго следовать букве закона, любому правящему политику это сделать было бы легче, нежели доказать обратное. И накал предвыборных политических страстей мог усилить вероятность такого шага. Не хотелось бы нагнетать страсти вокруг решения Конституционного суда о неправомерности президентского указа в отношении Свободного профсоюза, но, думается, если бы указ базировался не на политических мотивах, а на упомянутом постановлении ВС о необходимости перерегистрации, то ситуация в Конституционном суде была бы иная. Таким образом, в угоду той или иной политической ситуации в стране все профсоюзное движение могло бы быть поставлено вне закона.

Авторы вышеназванного разъяснения утверждали, что положение ч.2 ст.1 Закона "Об общественных объединениях" "исключает профсоюзы из сферы действия упомянутого закона". Здесь же приводилось обоснование: "...поскольку их статус, условия создания, функционирование и прекращение деятельности определяются Законом "О профессиональных союзах". Отстаивая свою правоту, авторы сообщили также, что "уставы профсоюзных объединений зарегистрированы в соответствии с ч.3 ст.3 Закона "О профессиональных союзах", а также то, что Министерством юстиции "принято решение не инициировать перерегистрацию профессиональных союзов". А между тем как орган исполнительной власти оно не уполномочено принимать подобные решения, но обязано выполнять решения Верховного Совета.

Странно, однако, что в вышеупомянутой статье газеты "Беларускі час" утверждалось обратное: "Должностные лица Министерства юстиции, осуществляющие перерегистрацию общественных объединений в соответствии с Законом "Об общественных объединениях" стремятся распространить сферу действия данного закона на Федерацию профсоюзов". Правда, в этой же статье в разделе с подзаголовком "И что же решил Конституционный суд" сказано: "В результате изучения правовыми консультантами суда поставленных вопросов установлено следующее. Действие Закона "Об общественных объединениях" (ч.2 ст.1) не распространяется на профессиональные союзы... Вопрос о применении к Федерации закона о профсоюзах или закона об общественных объединениях возник в аппарате Минюста (письмо нач.упр. по делам общественных объединений от 2.03.95 г. N 09-4/1148), но самим министерством не рассматривался".

Думается, что мнение безымянных консультантов, выданное за решение Конституционного суда, может принести обратный результат: использование таких эффектов свидетельствует о неуверенности при отстаивании собственной позиции того, кто их использует. Потому и статья в "Беларускам часе" заканчивалась утвердительно и одновременно вопрошающе: "Ясно, что некоторые должностные лица Минюста неправы. Но изменят ли они свою точку зрения?".

О том, что "точка зрения" не изменилась, свидетельствует сообщение в "Народнай газеце" за 10.11.95 г., согласно которому: "...министерство юстиции проводит перерегистрацию... профессиональных союзов и других общественных организаций". Здесь же приводится сообщение нач.упр.по делам общественных объединений М.Сухинина о том, что "313 организаций не обращались с заявлениями о перерегистрации и **в соответствии с законом** перестали существовать... сроки рассмотрения заявок профсоюзов продлены, но из 40 союзов только 11 перерегистрировано". Иначе говоря, найден лишь компромисс: продлены сроки рассмотрения заявок. Но на основании чего? Получается, что одни опоздавшие **в соответствии с законом** перестают существовать, а другие получают отсрочку **в соответствии с чьей-то "точкой зрения"**? Не послужит ли эта "точка зрения" завтра козырем в чьих-либо руках?

Трудно понять, почему авторы, обосновывая свое мнение, ссылаются на ст.3 Закона "О профессиональных союзах". Ведь там установлено буквально следующее: "Уставы (положения) профессиональных союзов регистрируются в порядке, установленном законодательными актами Республики Беларусь для общественных объединений". Просто и понятно. Статья же 1 этого закона также относит профсоюзы к общественным объединениям: "Профессиональный союз (профсоюз) является добровольной общественной организацией, объединяющей граждан". Приведенные нормы не входят в противоречие и со ст.1 Закона "Об общественных объединениях": "Общественным объединением является добровольное формирование граждан... Действие настоящего закона не распространяется на профессиональные союзы, порядок создания и деятельности которых определяется отдельными законодательными актами". Таким отдельным законодательным актом и является закон о профсоюзах, который в свою очередь вопросы регистрации устава относит к закону об общественных объединениях. Постановлением же Верховного Совета от 4.10.94 г. с изменением от 22.03.95 г. предусматривалась перерегистрация "ранее зарегистрированных общественных объединений" без указания на какие-либо исключения.

Разъяснить возникшую ситуацию и расставить все точки над "і" правомочен только сам Верховный Совет или Конституционный суд (но не его консультанты). Чтобы не появилась еще какая-нибудь, более влиятельная, "точка зрения".

Игорь КОВАЛЕВИЧ,
аудитор

г.Витебск

Уважаемые рекламодатели!

Рекламу в "Нацыянальнай эканамічнай газеце" вы можете заказать:

- **в Минске по тел. (0172) 23-49-13, тел./факс (0172) 23-63-62 (отдел рекламы "НЭГ");**
- **в Бресте по тел. (0162) 25-44-11 (РА "Калипсо");**
- **в Могилеве по тел. (0222) 26-45-16 (РА "Тосако"), тел. (0222) 22-39-23 (РА "Паллада-плюс");**
- **в Гродно по тел. (0152) 44-40-33 ("Белбытреклама").**

Рекламный отдел "Нацыянальнай эканамічнай газеты" приглашает региональные рекламные агентства к взаимовыгодному сотрудничеству.

Если мечта вам по карману

Среди многих способов вложения денег классическим является покупка недвижимости. Кипр, как известно, в последнее время стал раем не только для туристов, но и для тех, кто лелеет мечту о собственном доме.

Покупка недвижимости обычно осуществляется несколькими путями: приобретается квартира или дом "под ключ", в готовом виде, или берется участок земли. Ежегодно только через Земельный департамент проходит свыше 30500 сделок по продаже земельных участков, и на сегодняшний день около 4000 контрактов с участием иностранцев ожидают своего решения.

Выбор — купить готовый дом или приступить к его строительству — диктуется лишь одним: строительство обходится примерно на треть дешевле, однако требует затрат времени и регулярного контроля со стороны заказчика.

Стоимость недвижимости определяется зачастую не столько удобством и оборудованием жилья (они представлены на хорошем уровне почти повсеместно и зависят от суммы, которую покупатель планирует вложить в недвижимость), сколько ее местоположением, близостью к морю или горам, где климат более мягкий и менее жаркий.

Предварительная оценочная стоимость строящегося дома варьируется от 300 до 400 кипрских фунтов за кв.метр (1 фунт равен примерно 2,45 долл. США). Если вы намерены приобрести готовое жилье, то здесь расклад следующий: 1 кв.м стоит около 3 кипрских фунтов, в курортной зоне — 6, а в городах он может возрасти до 8. Цены на объекты недвижимости колеблются в пределах от 20000 кипрских фунтов за небольшие одно-, двухкомнатные апартаменты и до миллионов фунтов за виллы в люксовом исполнении с частным бассейном и кортом.

Недвижимость, приобретаемая на Кипре иностранцем, предназначается либо для проживания, либо под офис. Совмещение двух этих условий недопустимо, в противном случае покупатель просто лишается вида на жительство. Закон запрещает также сдачу недвижимости в аренду, поскольку это дает возможность получения побочного дохода и нарушает основное ее предназначение — исключительно для проживания или отдыха владельца и членов его семьи.

В последнее время на острове ведется строительство свыше 10 комплексов. Некоторые из них, в частности, "Санта-Барбара" под Лимассолом, еще до завершения активизируют рекламную кампанию, адресованную потенциальным заказчикам из СНГ.

"НАЦЫЯНАЛЬНАЯ ЭКАНАМІЧНАЯ ГАЗЕТА"

Заснавальнік і выдавец — закрытае акцыянернае таварыства "Белбізнеспрэс"

Адрас рэдакцыі: 220048, г.Мінск, пр-т Машэрава, 23, корп.2.
Тэл.: 23-49-13, 23-63-62(рэклама), 23-08-44(бух.), 23-49-44(карэспандэнты)
Электронны адрас: econ @ nepr. minsk. by
Разліковы рахунак 3012202180017 у гарадской дырэкцыі Белбізнесбанка, код 764

Рэдактар газеты Фёдар ВЯЛІКАСЕЛЕЦ
Індэксы: 63142 (індывідуальная падпіска)
63149 (ведамасная падпіска)

Газета выходзіць штотыднёва ў сераду
Нумар падпісаны ў друк 16. 01. 1996 г.

Надрукавана ў друкарні "Беларускі Дом друку" (пр-т Скарыны,79)
Тыраж 38826 экз. Заказ № 227

Пасведчанне аб рэгістрацыі 695
П 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 М 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12